电脑報

2019年8月12日 第31期 总第1415期 邮发代号:77-19

全彩电子版: icpcw.com/e **官方微博:** weibo.com/cpcw **邮箱:**pcw-advice@vip.sina.com

深度报道

还敢游戏创业吗？这不是个好生意了 >04~05

买卖双方叫苦不迭，起底PLUM红布林的“生存法则” >06~07

微信扫一扫
或当地邮局
订阅纸质版

微信扫一扫
订阅高清全彩电子版
手机·平板·电脑

VR行业生意经：

靠加盟风生水起 做技术不见商业化

>02~03

图 / CFP

vivoZ5 首发体验：治愈年轻人的三大烦恼 >16

黑鲨游戏手机 2Pro 体验：“挤牙膏”也是可以有诚意的 >17

被称为甜品游戏 U 的酷睿 i5 9400F 到底怎么样？ >29

单条 32GB 内存来了，快来看你的主板能不能用 >31

VR行业生意经：靠加盟风生水起，做技术不见商业化

@锌刻度记者 邓晓进 李觐麟

短短四五年时间，虚拟现实技术（VR技术）经历从流量引爆到无人问津，曾一度被视为打开虚拟数字世界的钥匙，到现在线下体验馆接二连三闭馆。

毋庸置疑的是，VR技术将是未来科技中不可或缺的一大重要发展趋势。可摆在面前的难题是，相较于大众期待，VR行业仍然没有找到最好的商业化发展方式。

更有一大批不懂VR，只想抓住风口的人涌入行业，促使矛盾不断升级。

商圈里的VR营生

“小妹妹，快点来耍我们这个赛车，好耍得很！”在重庆某大型商圈的负一层，一位年纪看上去60岁左右的大妈，站在摆放着赛车、射击等VR游戏机的区域内，对过往行人大声吆喝。而就在离她不到10米的地方，还有另一家经营VR游戏的商户，在最显眼的位置摆放着一辆幻影星空的“暗黑战车”，站在收银台前戴着眼镜的女生，用细柔的声音对前来询价的人们说着：“60元可以两个人体验一个项目，一个人体验也要60元。”

记者走访商圈发现，在上述两家VR游戏所在的同一场馆还有另外一家名为视客的VR加盟商户经营着两台太空舱和一个单人VR游戏体验区。而在同一商圈不同场馆中还有一家名为RASS13区的VR体验店。

因为是周末的晚上，紧紧挨着儿童泡泡池和儿童艺术中心的视客VR体验区来玩耍的孩子们排起了队。其中还有一个大概年龄在4岁的孩子，因为非要玩耍被妈妈制止而大哭大闹。无奈，最后还是家长妥协，在工作人员处开卡之后，才止住了孩子的哭声。

视客的工作人员告诉记者，他们的项目只接受办卡充值，充值至少200元起，包含7次项目体验。记者充值之后，体验了一次太空舱的熔岩过山车项目。

当坐上椅子后，工作人员将上一位用户使用之后的VR设备直接佩戴在了记者头上，呈现在眼前的画面很不清晰，甚至有种雾蒙蒙的感觉。一开始以为是设备未调试好，但按指导操作后最终呈现的效果还是不理想。在项目播放启动之后，品质较低的VR画面，再伴随椅子的翻动，让人感官非常难受，甚至眩晕。仅仅3分钟左右的体验，记者都没能完成。

店员也告诉记者，他们也觉得产品的画质不是很精致，但是因为是孩子们来玩耍，他们注重的是形式体验感，由于年龄小，所以对产品的品质一般提不出来太多要求。至于，低品质的画面会不会对孩子产生不良影响，店员没有给予回复。

记者随机采访了几位陪同孩子来玩耍的家长是否有相同感受。家长均表示，确实看来画面品质清晰度比较低，看起来的确有点费眼睛，偶尔也会觉得不适，“但孩子们要玩，也只能尽力陪着。”部分家长还表示，如果不是孩子要玩，自己应该不会来体验。

记者观察了一段时间，在周末晚上的黄金时段内，连续一个小时的时间，这个视客VR体验区一直在不停地接待孩子。按一条片子3分钟的时间来算，抛开登记、佩戴装备的时间，可以播放项目13~15次。按人均30元一次的消费来计算，两个太空舱这一个小时的收益在900元左右。

下转03版

电子版联合行动

购买电脑报电子版全年版
送 T恤一件
淘宝扫一扫 直接购买

上接02版

乘风口入局，不到半年就倒闭

相关业内人士透露，其实这个行业并没有表面看到的这么诱人。在很多商圈里面，如果不是孩子聚集比较多的地方，生意是非常惨淡的，经营一段时间就倒闭的案例比比皆是。

此外，除开暑假或周末，平时在上班上学的非周末时间，即使是开在商圈核心地段的VR体验店，生意其实都非常冷淡。而在核心地段开店承租和管理费用相对更高，再加上产品故障维修费用，或者机器硬件问题停摆一段时间以及游戏内容购买更新等都是需要商户承担的成本与风险。

因此，如今的VR体验并不是一门稳赚不赔的营生。

5年前，Facebook以20亿美元收购Oculus，虚拟现实这项技术一下子跃到大众眼前，许多人开始想象VR进入普通消费者的生活后，会是什么样子。而紧接着，Sony开启Morpheus计划、Google推出Cardboard、三星与Oculus合作推出Gear，大佬们的纷纷入局，撩动着创业者们蠢蠢欲动的心。

4年前，姚波（化名）进入一家VR垂直媒体工作。通过一年多的接触，姚波对这个行业产生了兴趣，并且嗅到了行业里的商机。“下一个风口一定是VR！”这是姚波接触到的行业人士总会挂在嘴边的一句话。

不出所料，紧接着到来的2016年被视作“VR元年”。多重因素的驱使下，姚波离开公司，加盟了一家VR体验馆。历时两个月，投入了十来万，姚波的VR体验馆落地了，这是那片区域里的第一家。

起初一个月，尝鲜加上各式各样的开业活动，店里每天都是门庭若市。那时，姚波算过一笔账，按照当前的情况，不出三个月就有可能回本，之后几乎是净赚了。可现实却是，到第三个月之后，店里的生意一天不如一天，姚波怎么想也不明白这中间出了什么问题。

又过了三个月，记者再次见到姚波时，他已经回到了媒体工作，之前脸上那股子意气风发，一定要在VR行业干出一番事业的神情已经不见了。“VR的未来的确是美好的，但现在的落地方式不对。”姚波告诉记者。

家长陪着孩子来体验

加盟之后，两个月就能回本？

那么到底，VR体验店加盟究竟藏着哪些门道？锌刻度记者对此进行了一番调查。

记者首先在幻影星空的官网上，扫码关注公众号之后，与客服推荐的业务经理取得了联系。

该业务经理告诉记者：“我们不收加盟费。”只要购买其VR设备就可以免去加盟费。当记者问起一般购买机器的成本时，对方称现在VR设备小型的在3万~5万元，大型的在10万~20多万元的都有。并建议记者购买时下销售量最大的搭配方案，价格在30万元左右，占地需要70-80平方米。

随后，该业务经理将一份名为《VR娱乐盈利方案》的PPT发送给记者，从上面看出，他们提供的方案分为10万+、30万+、60万+和80万+四大类。其中还标明了每套方案的月营业额分别在57000元、139500元、239250元和335000元。

仅从方案提供的数据来看，几乎都是可以让商家在2个月之后就回本。但记者从业内人士处得知，类似机器，由于使用率高，所以故障维修产生的相关费用也必须要计入成本。而记者向幻影星空的业务经理咨询维修相关问题时，对方一直声称，大厂家的产品故障率低，就没什么费用。直到记者连续追问出故障之后如何解决，对方才回答，第一年可以免费维修，之后坏了就要自己承担维修费用。

此外，产品播放内容更新也会产生一定费用。幻影星空的业务经理告诉记者，可以向公司购买内容，一般一部游戏内容500-800元的价格。而对于内容的版权问题，对方告诉记者不用担心，他们会提供相关授权书。

“你要进商场很简单。”对方告诉记者，现在一般的商圈几乎没对类似经营商户有什么太多要求，可能就是万达、万科之类的大型商场需要提供相关资质证明，而这一切他们都可以提供。

在整个采访过程中，该经理还多次跟记者强调，现在其所在的公司幻影星空已成为国内VR公司中的头部企业，相关资质证明、授权书齐全。但当记者向其索要相关证明时，对方却称：“授权书不能随意发，要拿授权书需交3000元定金才可以给。”并在定金之后添加括号备注“不给退的”。

此外，记者在采访中还了解到，VR体验定价没有规则可循，“根据当地的消费水平来定呗，现在正值暑假你推个暑假套餐啊，充值多少就可以暑假之内随便玩啊，都可以的……”，幻影星空的业务经理这样给记者建议，并强调现在全国的加盟商家价格都是商家自己说了算的，公司并不参与。

商圈的VR体验店，来消费玩耍的几乎都是小孩子

幻影星空的业务经理称，“30 万左右的投资规模月营业额可达139500 元”。

VR体验馆市场监管缺席

事实上，正如上述业务经理所说的VR体验定价没有规则可循一样，市场上的确没有相关标准可参考，都是商家自己说了算。

除了体验项目之外，VR设备的价格也差距较大。记者通过搜索“VR体验设备”、“VR椅”等关键词得知，生产VR设备的厂家多集中在广州、珠海、深圳等地区，价格从3000多元到几十万元不等，而它们从外观上看来几乎一致。

和价格一样混乱的，还有体验内容。据锌刻度记者了解，VR线下体验馆的软件、内容通常采用全部自主研发的方式。不过也有业内人士透露，目前市面上有不少专门生产VR体验内容的工作室，VR体验馆也可以直接对外采购。

不过由于内容生产者的水平参差不齐，行业又并未出现相关的检验标准，因此用户所体验到的内容往往会给人一种劣质的感觉。以记者的采访结果来看，在10个采访样本中，除了一名9岁的小朋友以外，其余从25岁到55岁的体验者都表示“体验之后很晕”、“有点想吐”。

这也是导致VR体验馆往往开不了多久就会关门大吉的重要原因，消费者在经历了不太舒适的体验之后，就会拒绝再次消费，甚至在今后技术更新迭代之后，也会持有一定排斥心理。

能够改善当前行业问题的一大措施，自然是制定和出台相关的行业规范、标准。对此，记者采访到了正在参与标准制定的一家VR企业，“目前行业里的确还没有一个可参考的标准和规范，不过目前我们正在与工信部共同制定。”该企业负责人表示。

锌刻度观点 VR行业门槛高，亟须规范升级

VR技术又被称为灵境技术，囊括计算机、电子信息、仿真技术于一体，能够带给使用者沉浸式的体验。也正因VR技术在过去几年中，通过头显、VR体验馆等方式迅速切入消费者生活，所以让不少用户误以为“VR也就是这样了”。

可实际上，VR行业是一个门槛较高的行业，对于技术的要求非常高，并不完全是拿来主义。一位业内人士告诉记者，他认为“VR行业肯定是未来科技的发展重点之一，它是范式计算革命的一次更新。”

不过，VR现在受技术和设备的影响，还略显笨重。目前能够展现出的VR特色，只是冰山一角。但随着技术的不断进步，VR技术会在更多场景中得到应用，也能够为更多人所使用，成为像如今使用电脑、手机一样的自然动作。

该业内人士还提到：“之前出现的VR体验店大多是私人租赁，往往是挣一笔快钱就跑，这是不可持续的，并且对行业的伤害很大。”

对于VR行业来说，让更多人了解和体验到VR技术的最新成果是一个推进行业整体发展的重要步骤。用VR打造一种新的生活方式，融入到现实生活的更多场景中，也是从业者对未来的美好期许。

而一切美好实现之前，VR行业更亟待一场规范化的升级更新。从设备、内容、管理等方方面面切入，塑造一个更能体现VR技术真实面貌和真正价值的发展环境。

日期:2019.8.12 责编:许伟 组版:向海蓉 责校:杨军

还敢游戏创业吗?

从月流水2000万到打工者,他说这不是个好生意了

@锌刻度(Znkedu)记者 邱力力

“从雄心壮志的创业者,到回归企业的打工者,你有过失落么?”记者问老齐。

在这个8月初酷热无风的深夜,老齐已经和记者交流许久,他回了一个憨笑表情:“没有失落,那是不可能的。毕竟辛苦几年,最后完蛋了。”

“不过等到认清彻底挂掉,没救的时候,其实心态就是,觉得解脱了吧。”老齐在“破涕为笑”表情中说:“那时正好有个朋友也‘挂掉’了,我跑去跟他聊,说大不了就回公司,反正这已是史上最糟糕的状况了,将来也不可能变得更差。”

话虽如此,但谁也无从得知,老齐在这个深夜被揭开经历时的真正心情——此前,他还是一个公司月流水近2000万元、踌躇满志的游戏创业者。即便决定关闭公司时,月流水仍然上千万。

现在,他回到公司上班,身份变成了一个打工者——在创业维艰,宠儿到弃子转变之后,老齐说:“游戏创业,再也不是一个好生意了。”

顶尖大拿不干了

创业者失败,不是新鲜话题。对2018年血雨腥风的游戏开发行业来说,一大批创业者梦想没开始就破灭了。

与外界想象不同的是,大齐的创业失败,与去年业界震荡的游戏版权收紧没有任何关系。

老齐是他朋友肖红介绍给记者的采访对象。介绍前,肖红对老齐的评价是:“在这个圈子里,月入千万的,就值得拿出去吹牛了。但是老齐,做的游戏最高月流水6800万。”

老齐否认了月流水6800万这个数字,他对记者坦承:“流水实际没有这么高,只有2000多万,对外吹牛会有一些水分。”

无论如何,在游戏开发中小创业者领域,这个不大不小的圈子中,老齐是真正的顶尖大拿,实现了诸多创业者梦想中的高度。

老齐的成功,很大程度上得益于他的眼光——2014年,他从一家颇有名气的游戏大公司辞职,在上海选择游戏开发二次创业,主打出海,品类选择为SLG游戏。

SLG指策略类游戏,其特点是玩家基数小,但目标群体具有极高的用户价值,且游戏生命周期较长。在老齐将创业方向瞄准SLG游戏1年后,2015年SLG游戏《列王的纷争》在全球爆发,更多国内厂商才逐渐开始关注这个领域。

此后,众多游戏厂商和创业者将目光瞄准了海外,其中SLG游戏更是占据主导——《2018年中国游戏产业报告》数据显示,2018年中国海外游戏收入95.9亿美元,而在2018年出海手游收入TOP30中占一半,前5名中有4款是SLG。

过去几年,随着国内游戏版权市场的收紧、竞争的惨烈,游戏出海,被普遍认为是创业者以及中小游戏企业更好的生存之路——海外市场没有资质壁垒和巨头垄断,推广途径也相对简单,只需要搞定App Store和Google Play两个平台,而且没有版号的限制。研发公司不用再找渠道代理商,可以直接对接平台。

更重要的是收入,多位游戏界业内人士称,这些平台所抽取占比通常只有30%。这意味着,如果游戏在海外市场受欢迎的话,手游公司有着近70%的利益回报。“换个角度看,现在国内的游戏研发,除了腾讯网易,能做大的,都是有出海成绩的。”老齐说。

前瞻眼光,以及对用户的敏锐捕获,让老齐的创业,从一开始就占据了市场和出海先机,团队很快扩大到30多人,产品很快就在海外市场收获不菲。

更重要的是,他得到了来自资本的支持。而且,老齐对创业并不陌生,这是他第二次在上海创业,也是第二次做游戏,第一次做页游,第二次做手游,两次创业投资加起来有1000多万。无论是资本支持还是游戏创业经验,老齐都属于创业者中的佼佼者。

老齐甚至不担心,后来让整个游戏界腥风血雨的版号——尽管他公司主打海外,还是在2016年就拿到了一个游戏版号。

“每月流水6000多万,一年下来,流水就是6个多亿。”他的朋友肖红说。这个流水不敢跟腾讯、网易、游族等大公司相比,但对那些没有投资、没有多少流水,为产品何时上线而忐忑不安的创业者来说,老齐无疑幸福了许多。

但到了2018年底,老齐仍然决定不干了,撤销团队,关闭公司。

压垮老齐的无数根稻草

促使老齐下定决心的,是彼时一个同行业朋友的遭遇:他去一个朋友公司拜访,朋友告诉他,公司没保洁,马桶堵塞了都是自己通。

“那个时候朋友的公司快挂掉了,产品卖不掉,投资找不到。”老齐把这个故事,当成“笑话”说给记者听,却难掩对行业凄凉的辛酸:很多朋友的公司不是死了,就是在死去的路上。

相关数据显示,在2018年,游戏圈有四五百家游戏团队因为版号原因而不得不宣告解散。“我们手中仅有几十万元,更没有多余游戏,找不到其他经费来支撑我们度过这漫长的寒冬。”一家倒掉的游戏开发工作室负责人说。

成功路径只有一条,失败原因却有千万种。顶尖大拿老齐没有倒在版号限制下,但在压垮他的无数根稻草中,也无法逃避那些共同的坑。

而团队、人才,是老齐总结自己失败的两大致命原因。

“一开始,我们团队状态就不是很理想,有个‘勾兑’很久的主程始终没来,只能另找,折腾了不少时间。”在老齐看来,自己方向还不错,其实主要问题就在团队构成上——在游戏研发中,主程是一个比较专业而且特别关键的职位,需要经历从开发到测试、上线的全过程。

这是因为创业公司,不仅人才流动性太大,对人才吸引力,事实上无法与大公司竞争。老齐说自己出来创业,发现缺某个职位的时候,要么就得招聘,要么就得找朋友帮忙。但问题是,招聘竞争不过大公司,能找到的人基本上都是大公司挑剩下的,就只有找朋友帮忙。

“找朋友帮忙,很多时候朋友也在创业,都遇到同样的问题。”在老齐看来,与互联网创业不同,游戏创业这个圈子本来就不大,在人力资源上很难对团队持续进行优化,一旦一开始产品没有跑顺,没有成为爆款,此后公司要持续运转,难度很大,规模小一点的只能不断去接各种外包或杂七杂八的活,勉勉强强把公司撑下去——这种做法像是饮鸩止渴,愿意留下的,很难是那种能做出好产品的人。

“不差钱”的老齐,不是没想过用利益吸引人才。但同样与外界想象的不同,“薪水也不可能开到比别人高,也不划算。”老齐说,如此一来,只能给期权。

问题是,对资金流水巨大,公司却前途未卜的游戏行业来说,一个创业公司的期权,吸引力能有多大呢?

这造成的结果是,团队能力,一直都是老齐难以解决的短板。加上作为创业公司,所签发行也不会是顶级的,最初签的发行并不太靠谱,做到后面游戏的BUG、优化等问题越来越多,等老齐好不容易找来一个靠谱发行,这些问题已经无法挽回了。

下转05版

日期:2019.8.12 责编:黎盛荣 组版:陈学兵 责校:杨军

上接04版

许多创业者早就死了

不靠谱的发行，不仅让老齐的梦想落空，也让更多创业者生死两难。

值得一提的是，发行不是游戏研发创业者所在的某个职位，而是很大程度上决定其生死的合作伙伴。

据了解，游戏行业公司大体可以分为四类：研发商、发行商、游戏平台或渠道、其他辅助相关公司。作为游戏开发商与渠道之间的纽带，一般某款游戏在研发出来时，发行商获得发行授权（发行商需要付出版权金加流水分成），然后发行商将游戏在各家渠道发布和推广，最终收益按照一定的比例三方分成，在其中会有一些其他辅助公司从中谋利。

由此可见，游戏开发者，对发行商的生死依赖——在手游行业，网易、莉莉丝、FunPlus、中手游、乐逗游戏、龙图游戏都是顶尖的发行商。

“但这些顶尖发行商，看不中很多创业者的产品，即便看中了某款产品，也是要么直接介入干涉游戏具体研发，要么在分成比例上比较苛刻，也是很多创业者顾忌的。”另一位手游创业者小椴说。

2016年，小椴从某游戏公司离职，与几个志同道合的伙伴联合创业，他们瞄准的是国内市场，品类是以页游转为手游的G类型游戏。一开始，公司项目开发进度很顺利，但后来，由于迟迟找不到合适的发行商和投资，各个创始合伙人矛盾四起，导致大部分人从团队离开自立门户。

留下来的人，也是对游戏功能无穷无尽的修改。“发行商不帮创业者砸钱推广，游戏连向玩家露脸的机会都没有。”小椴说，他前前后后找了十几家发行商，但都没结果，再加上没有版号，大部分连价格都不给了。

后来，小椴为了让团队“活下去”，接起其他游戏公司角色设计、音乐开发等外包工作。但他很快发现，这些都非长远之计，因为整个行业都不景气，没有外包活儿接了。

最终，他在创业2年，留下100多万元外债后宣布公司解散：“把所有的错、所有的失败都自己扛。”

这一切，都可以归为没钱。小椴创业2年，外界一分钱投资都没有；老齐两次创业虽然总计得了1000多万元投资，但那也只是在创业最初，最近几年也没任何投资。

直到现在，小椴还欠着员工十多万工资没有还清——这是他一直愧疚的事情。

所以，对于外界诸多“版号压垮游戏创业者”的报道，身处其中的老齐和小椴都只能苦涩一笑：许多创业者早就死了，而版号顶多算是压垮创业者的最后一根稻草。

游戏创业暴富虚幻假象

小椴和老齐都说，在诸多媒体报道中，在与外界的交流中，许多人一听说他们是游戏公司，就两眼发光：“哇，做游戏的都肯定很有钱。”

相比其他创业，游戏创业更容易一夜暴富，这是外界对这个圈子的固有印象——比如搜狐网在2017年刊登的一篇文章《创业8个月套现17亿，游戏行业是如何让人暴富的》，又比如流传甚广的“腾讯游戏事业部发118个月年终奖”。

事实如何，或许只有围城里面的人最清楚。

还欠着员工工资的小椴就不说了。就是关闭公司时，月流水仍然上千万元的老齐，拮据和窘迫同样无处不在：“流水只是虚高，远没有外面看上去的那么美好，扣除分成，最终拿到手的并没有多少。”

但每月上百万元的成本，却是无法减少的固定支出，除了人力，美术和外包，无一不是花钱大头。“我们光一个主界面，就是10万元。”老齐说。

而公司已经倒闭的手游创业者老蒋，现在要是有人在他面前提到“游戏暴富”，就会跟谁急眼。公司倒闭前，他10多名员工工资200多万，几十万元的房租和水电、电脑和硬件投入等等，创业两年，一分钱收入没有，反而烧了几百万。

最大开销，还是来自市场营销——尽管这笔开销，不是老齐这样的游戏研发方拿出。

一家游戏发行商负责海外推广的负责人对记者称，一款手游打入某个海外市场，一个月能做到1000万流水，就已很厉害了。但如果做到这样的成绩，市场发行这边应对营销投入差不多也是1000万，第一个月投入比例大概是1:1。

“现在一款手游生命周期也就几个月到半年，巨大营销费用加上给研发的费用，我们产品选择上就会格外谨慎，害怕收不回成本。”上述人士表示。

所以，这也导致诸多创业者，梦想还没开始就破灭了。“每个行业都有赚钱的，人们永远看到的只是金字塔顶尖。”老齐说，游戏这个圈子，赚钱的可能只有5%，90%的游戏开发者都是赔钱的，还有5%在努力保持盈亏平衡。

有小团队一夜暴富的吗？老齐的答案是：有，但很少，扳指头数也就那么几个。比如《中国式家长》《太晤绘卷》。“这和网络小说作者有些相似，滋润的永远是金字塔顶端的极少数，但做游戏又跟写小说不一样，需要一群人来做。”

2019年上半年主要中国公司
（按海外游戏用户支出排名）

排名	公司	热门游戏
1	FunPlus	《Guns of Glory》
2	网易	《荒野行动》
3	IGG	《王国纪元》
4	腾讯	《绝地求生》
5	莉莉丝游戏	《万国觉醒》
6	友塔游戏	《黑道风云》
7	龙创悦动	《Last Shelter: Survival》
8	智明星通	《列王的纷争》
9	创酷互动	《Be The King》
10	DH Games	《Idle Heroes》
11	Moonton	《Mobile Legends: Bang bang》
12	三七互娱	《The Epoch of Eternity》
13	紫龙游戏	《Langrisser》
14	Onemt	《Revenge of Sultans》
15	梦加网络	《苏丹的游戏》

数据来源：APP Annie

2019年上半年主要中国公司
（按海外游戏下载量排名）

排名	公司	热门游戏
1	宝宝巴士	《Baby Panda's Supermarket》
2	涂鸦移动	《Real Bike Racing》
3	腾讯	《绝地求生》
4	猎豹移动	《钢琴块 2》
5	Worzzle	《Words Story》
6	Hua Weiwei	《Block Puzzle Jewel》
7	IGG	《王国纪元》
8	网易	《Cyber Hunter》
9	创智优品	《My Home - Design Dreams》
10	MOUNTAIN GAME	《Billiards City》
11	Moonton	《Mobile Legends: Bang bang》
12	Eyu	《Magic Piano Tiles 2018》
13	Modern Avenue	《合并飞机》
14	FunPlus	《Guns of Glory》
15	3DGames	《Crazy for Speed》

数据来源：APP Annie

游戏创业，不是门好生意了？

创业失败后，老齐回到了原来公司上班——一家以出海为主，排在前列的公司。“我这个圈子，有一大部分人回到了大公司，重新成为了打工者。”

不过，尽管创业“九死一生”尽人皆知，但落魄创业者重回职场后的心态却格外复杂。

一部分人变得谨慎。两次创业，成为圈子顶尖大拿的老齐，现在却有些怕了：“创业都是当保姆的，以后不到万不得已，我不会再创业了。”老齐说。他回到公司之后，因为很多老同事都还在，这让他重新快速适应了职场生活。

“现在只需关注产品本身，什么找人、找钱，找发行、找商务，都不用操心了。”对老齐而言，虽然有一些失落和落差感，但更重要的是，终于有更多时间陪家人了——他最新的朋友圈，就是陪女儿，“拼到手痛拼了个手办。”

但对小椴来说，重回职场后，心态却回不去了，难以适应。虽然现在薪资很是可观，但他总感觉看不清自己的未来：整天写代码，没有什么发展前途，更难适应大公司的人际关系。

不过，无论是老齐、小椴，还是更多的游戏从业者，现在都一致认定：游戏创业，现在不是一门好生意了。

不是好生意的原因很多，比如大环境不行、“马太效应”明显、没有风投愿意投资等等。

过去一年，游戏大环境和版号紧密相连，但在老齐看来，不是好生意其实和已经放开、分批次发放的游戏版号无关。虽然说，截至目前，拿到版号的游戏只有1000余款，但总算看到了希望——根据媒体统计，截至4月10日第12批版号下发，共有999款游戏获得版号。最新消息显示，第15批游戏版号已经下发，总数为11个，其审批时间为7月26日。

在诸多游戏圈业内人士看来，大环境不行的直接原因，是买量红利的逐渐消失。

具体而言，是从2018年开始，游戏圈已从增量市场进入到存量市场，市场上优质流量更多集中在了一级广告代理商手中。同时，中小开发者产品同质化严重，消耗同一类型的流量必然会导致流量成本飞速上涨，风险扩大，盈利空间不断被压缩。同时，获客成本飙升，获取一个用户的成本高达上百元。

在一度被视为生存根基的海外市场，生存空间也越来越小，“不少小游戏公司为了在海外市场抢得先机，所推出的游戏极其粗糙。如今随着大厂的入局，给当地市场带来制作精美的游戏，必然会带走玩家，切断中小公司的出路。”

而且，无论是国内还是国外市场，游戏市场的“马太效应”都日益凸显。目前TOP50产品中，腾讯、网易发行的产品市场份额超八成。根据2018年Q1数据显示，中国上市游戏企业数量共计222家，覆盖全国92%以上市场份额。无数中小团队，只能争夺不足8%的游戏市场份额。

这直接造成了资本远离游戏。老齐两次创业的1000万元投资，也是在最初的几年，“几年前风投就不投了，很多投资人直接给我说不投游戏。”

但一切原因，都可以归结为，游戏这个行业的出路不好。“游戏的生命周期太短了，成功率又太低，即便成功了，很大程度上也要看运气。”一位手游创业者对此颇为无奈，他说曾经很多现象级的游戏公司，后来也泯然众人。比如“刀塔传奇”的莉莉丝、“愤怒小鸟”的Rovio，如今都已很难掀起浪花，收入也自然大受影响。

“做游戏，资金、人才、渠道缺一不可，最主要你要一直活下去。”老齐说，和互联网创业相比，游戏创业完全是截然不同的行业和领域。“互联网创业，只要有想法，都可以大胆地闯入。但游戏行业，对圈子不了解，对开发、代理、运营各个流程不具备强大的综合能力，就绝对不可能成功。”

从过往案例来看，绝大部分游戏圈创业者，都出自各大游戏公司。根据单飞企业俱乐部2017年的统计数据显示，腾讯游戏创业者，基本上贯穿了整个游戏产业链。包括游戏研发、发行、第三方服务，大数据、营销、电竞陪玩等周边产业。

不过，哪怕是腾讯出来的游戏创业者，真正成功的也寥寥无几，大部分人，最终还是公司倒闭后，选择无奈回到腾讯上班。

（编者注：老齐、肖红等为化名，内容已受访者核实）

日期:2019.8.12 **责编**:黎盛荣 **组版**:陈学兵 **责校**:杨志刚

买卖双方叫苦不迭，起底PLUM红布林的“生存法则”

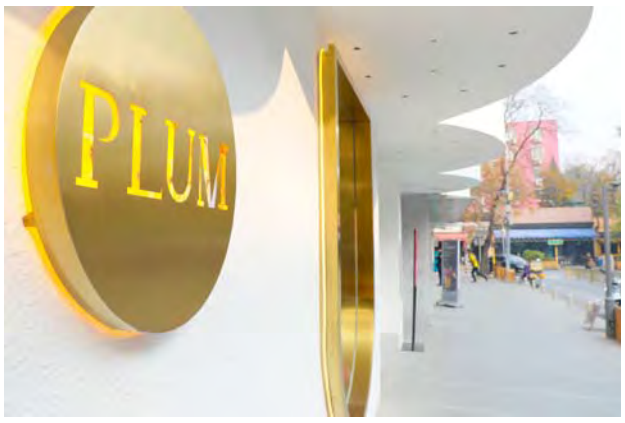
@锌刻度(Znkedu)记者　李觐麟

伴随着生活水平的不断提高，不少行业都搭上了高速发展的便车。在千禧一代消费群体崛起之后，奢侈品行业更是焕发了新的生机。

不过，奢侈品的购买渠道已经不再局限于线下实体店、海外代购等方式，跨境电商、二手电商也开始成为不少人的选择。

但在锌刻度记者的调查中发现，近两年发展势头十分迅猛的二手奢侈品交易平台PLUM红布林（以下简称“红布林”）就出现了不少消费者投诉的情况。

短短几个月，从商品描述不符到霸王条例，种种投诉多达数十起，这让用户开始质疑，红布林的迅速发展背后是不是意味着需要牺牲消费者的利益？



卖家：被定价、被上架、被售出

红布林从2017年诞生开始，就十分重视与KOL的深度合作。凭借着KOL们带来的流量，红布林得以快速增长。起初，红布林在短短一个月的时间里找了大量B站上的UP主进行推广，有不少粉丝直呼“红布林简直是血洗B站。”

而这些UP主推荐的方式通常都不是单一的平台介绍，而是介绍自己在红布林上购买或寄卖二手奢侈品的经历，以此让粉丝能够相信他们所说的广告词。

可尽管UP主们将红布林夸得天花乱坠，在新浪黑猫投诉平台上关于红布林的投诉仍然数不胜数。两个月前，“角角”在红布林寄卖一款9.5新的香奈儿包，购入价格为24000元。当时平台给出的预估价范围在6000元至1.3万元之间。

刚开始，“角角”觉得这个报价虽然低于一些二手奢侈品商家的回收价格，但也许大平台更稳妥点。可过了一段时间，“角角”还是决定把包召回，于是和客服沟通，得到的回复却是只能在商品上架后半小时进行召回。

很快，商品被强制上架，从10点发布之后，“角角”就心惊胆战地看着时间一分一秒地过去，就等着半小时一到立即下架召回商品。可令她没想到的是，在浏览量仅仅只有4次的情况下，这款包在10分钟内迅速被拍下。

看着成交的记录，“角角”又生气又不敢相信自己的眼睛。“怎么可能刚上架不到十分钟，4次浏览量，就立马成交了，我估计是红布林自己收了。”“角角”向记者表示。

更令“角角”难受的是，这款包最终的成交价格为7366元，可真正落到“角角”手里的价格只有5892元。这中间的差价一方面是红布林在未经“角角”允许的情况下将这款包参与了促销活动，另一方面是红布林收取的手续费。

对于这一结果，“角角”无法接受，“一个正品被卖成了高仿价格。”她无奈又气愤。随后，多次与红布林客服进行沟通后，对方表示愿意给予“角角”500元赔偿款。

无独有偶，和“角角”情况类似的消费者有很多。笑笑不久前也将一款9成新的Gucci包送去红布林寄卖。根据之前在其他平台鉴定的价格来看，这款包二手估价5000元左右，但在红布林平台上被强制上架且最终以2000元成交。coco也同样，一款市场价格为8800元的celine水桶包，定价1320元，成交价1092元，coco最终到手873元。

从这三个卖家的经历来看，她们都有一个相似点，就是被默认同意平台定价。在红布林平台上，自主定价和平台定价的差距甚大。首先，平台定价商品的服务费为结算价的20%，而自主定价商品的服务费为结算价的30%。

与此同时，平台定价商品后续调价由平台托管，且不能更改定价模式。自主定价商品则可以由卖家自主进行降价和更改为平台定价模式。

而以上三位卖家被默认同意平台定价，则是因为在商品进入定价阶段后，红布林平台会通过短信、微信的联系方式向卖家发起确认消息提醒。

不过，若卖家在24小时内未对信息进行确认，那么红布林平台会自动默认为平台定价。也就有了后续商品被迫参加活动、被强制上架等一系列问题。

红布林推出的活动需卖家自己承担

买家：在红布林买东西全凭运气

通常情况下，电商平台对买家的保护会大于对卖家的保护。可在红布林平台上，遇到烦心事的买家也并不在少数。

今年5月22日，杨琦（化名）在红布林平台上闲逛时，购入了一款被评级为B级的LV老花包。5月30日收到商品后，杨琦发现老花布料多处开裂，且因为这款商品属于日本直邮，所以无法进行退换。

她告诉锌刻度记者，这款商品不论是呈现的图片还是商品文字描述均未提到老花开裂的情况。“而LV老花部分开裂就是很严重的问题，会直接影响商品价值，二手商家不应该隐藏瑕疵。”杨琦说道。

根据记者在红布林平台上查看到的二手商品评级标准来看，B级属于有自然、正常使用痕迹，包括污渍、磨损、氧化、变形等，不影响正常使用。

在杨琦向多个平台进行投诉之后，红布林仍然表示商品不存在质量问题。若一定要继续维权，则需要杨琦提供从头至尾的完整开箱视频，还有权威机构提供的证明。

除此之外，杨琦十分肯定地告诉记者，当初购买时的界面没有明确描述出老花开裂这一情况，只写明植鞣革有变色、伤痕、磨痕、污痕、污渍、五金有伤痕和包包里面内侧有伤痕。

随后，记者联系到了红布林工作人员，对方表示由于二手商品的特殊性，不是所有的瑕疵都能拍出来，但是描述中是有提到油边有磨损、开裂、起毛，边角有磨损的情况。

之后，杨琦仍然坚持对记者表示自己购买时的商品描述界面并未对这一情况进行描述。“在红布林上买东西，全凭运气。”随后，杨琦准备结束通话，并打算放弃这场没有结果的维权。

红布林线下实体店

红布林所述条款属于霸王条款？

过去的两年当中，不论是与KOL的深度合作，还是为了扩大品牌影响力而采用中英双品牌名称的方式，都证明了红布林在打造更贴合新兴消费群体的品牌上铆足了劲。

但一边格外注重品牌形象的同时，一边却让不少用户感到大失所望。根据以上消费者的投诉，锌刻度记者联系红布林相关工作人员进行了咨询，对方表示针对相关投诉问题，他们会在一些投诉网站上进行回复，并根据平台规则和用户解释清楚。

下转07版

日期:2019.8.12　责编:李觐麟　组版:向海蓉　责校:杨军

上接06版

不过从黑猫投诉上的反馈来看，尽管红布林回复了所有的投诉，满意度仅为3颗星。其中有消费者打出服务态度1颗星、满意度1颗星、处理速度4颗星的评价。

同时，不少消费者表示“红布林解决问题的方式仅是口头抱歉，没有补救措施，并表示是因为消费者自己没有留意信息。”

另外，红布林工作人员表示红布林平台会在商品进入定价阶段后给出报价区间，然后邀请用户定价，若24小时内未确认，则视为同意平台给出的报价区间，商品按照平台定价模式销售。

针对这一点，不少消费者认为这属于红布林的霸王条款。随后，记者向北京志霖律师事务所律师、网经社电子商务研究中心研究员赵占领进行了咨询。

赵律师表示：“多次短信未回复即默认同意上架的内容应该是体现在双方的合同中，而这种合同由红布林事先单方拟制、反复使用，属于格式合同。根据合同法等相关法律规定，格式合同中单方排除对方权利、加重对方责任的条款属于无效条款，即俗称的霸王条款。红布林的前述条款应属于霸王条款。”

而对于商品成色，红布林工作人员表示平台只接收商品在8.5成新以上的商品，而且在上架前会对商品进行拍照。工作人员称：“一个商品的照片数量平均是8至10张，商品每个有瑕疵的角度我们都会显示。”事实上，这一点与其之前回应称“不是所有瑕疵都能拍出来”是有所矛盾的。

对于上述消费者杨琦在投诉过程中遇到的困难，赵占领律师表示：根据民事诉讼法规定的基本举证原则，即谁主张谁举证，消费者的确应该举证证明收到商品时即存在该问题，否则无法排除系消费者收货后使用过程中出现的问题。

但是由于大多数消费者缺乏法律意识和取证意识，没有在收到商品后开箱时进行取证，所以导致事后情况变得棘手。

除此之外，不少消费者还对红布林收取的高昂手续费提出了质疑。根据红布林工作人员所说，平台定价类商品的服务费为结算价的20%，是因为平台提供一站式专业寄卖服务，包含以下具体费用：商城销售运营、专业摄影师拍摄、商品储存及物流、售前售后咨询和客户服务等。

赵占领律师告诉锌刻度记者，根据价格法，价格有三种形式：政府定价、政府指导价和市场调节价。关于手续费标准，这个属于市场调节价的范围，经营者有权根据自己的经营策略自主定价，所以红布林收取手续费及具体标准并不违法。

不过随后，记者向一位拥有多年二手奢侈品销售经验的商家进行咨询，对方告诉记者市面上其他二手奢侈品电商平台的手续费在12%左右，红布林收取20%或30%实属偏高。

红布林难逃二手平台通病

在上线短短7个月后就获得IDG资本、经纬中国和险峰长青的A轮融资，红布林无疑是二手交易平台中的一匹黑马。

以往普通的二手交易平台有一个通病，就是由买卖双方直接交易，商品描述、质量、售后得不到保障。而红布林选择的二手奢侈品交易领域，则决定了平台需要对产品负责到底。

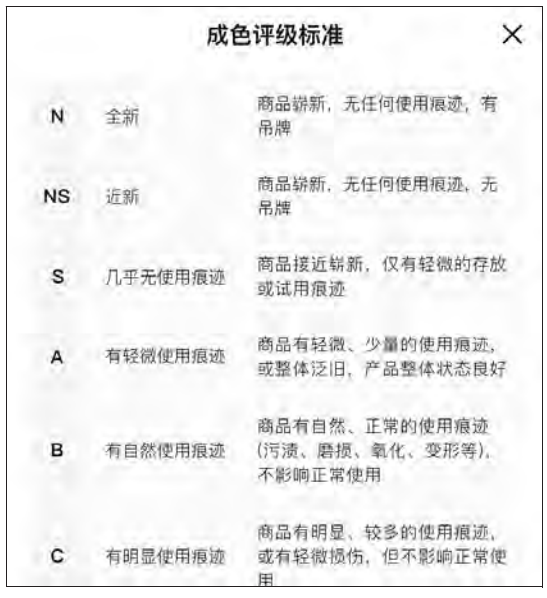
而除了产品本身，消费奢侈品的一大重要因素就是对服务买单，但通过消费者的直接反馈来看，红布林让买家、卖家都感到失望、无奈。

“红布林的条条款款太多太复杂，一不留神就要掉进他们精心设置的陷阱里，普通消费者根本无力招架。”一名卖家向记者无奈地说道。

尽管暴露出了大量的问题，但据企查查显示，红布林已经在去年8月，也就是平台上线后的一年半，顺利拿到了B轮融资。两个月后，还在北京三里屯开设了线下店，试图打造一个拍照打卡圣地。

高速地发展、卖力地铺设，显示出了红布林的野心。可如今买卖双方的怨声载道却是无法掩藏的矛盾，一日未解决，便始终牵扯着前进的步伐。

最终结算价格远低于预期



红布林成色评级标准

日期:2019.8.12 **责编**:李靓麟 **组版**:向海蓉 **责校**:杨军

再度称霸家电全渠道！起底苏宁赢在8·18大战秘诀

@锌刻度(Znkedu)记者 邓晓进

7月30日，解读2019半年度家电市场发展走势的首份权威行业报告——《2019年中国家电行业半年度报告》出炉，将业界关注焦点再次拉回到“家电”这个关键词上。报告指出，2019年上半年，中国家电市场零售额规模为4125亿元。其中，苏宁占比22.4%，持续领跑全渠道。

在电商8·18大战开启之时，这份报告对于苏宁而言可谓意外之喜，业界对苏宁赢得8·18大战胜利也充满信心。实际上，苏宁家电再次称霸并不奇怪——在上半年的家电赛道中，苏宁为满足消费者不断提升的购买需求，大力拓展线下实体渠道和移动电商渠道，以全渠道整合的方式销售商品、服务，提供给顾客无差别的购买体验。

业界观察人士称，拿下全渠道第一，意味着苏宁线上线下齐头并进获得丰硕成果，也走出了一条在智能化时代大背景之下，保持稳健传统优势又不断破壁的创新企业进取之路。

新消费风潮之下的新风口

《2019年中国家电行业半年度报告》指出，在家电市场整体出现下行局面的同时，符合新消费需求的新兴智能家电产品却在飞速成长。

比如懒人经济当道之下，无线吸尘器、机器人吸尘器线上线下零售额占比已近90%。又比如，随着垃圾分类风口到来，厨余垃圾处理器也迎来了爆发。

今年6月开始，垃圾处理器开始出现高速增长态势——6月1日—13日，苏宁全渠道垃圾处理器销售额同比增长612.9%，其中作为垃圾分类政策落地先锋的上海地区更是同比增长992%。

但这份报告最大的亮点，还是2019年上半年，苏宁再度以22.4%的家电市场份额占比领跑全渠道第一。

在线下市场，苏宁家电成了绝对的王者，以18%的市场份额，碾压国美、五星等对手。在线上渠道，苏宁、京东、天猫瓜分了96.2%的市场份额，其中苏宁易购同样占据了30.4%的市场份额。

让苏宁意外之喜的，还有报告公布当晚，苏宁易购（002024.SZ）发布的2019年半年度业绩快报。快报显示，上半年苏宁易购营收为1346.18亿元，同比增长21.63%。

白热化赛道中的竞争：苏宁赢了

那么，在当前市场竞争越发白热化、2019年经济大环境并不算好的大背景下，苏宁到底赢在哪里？

其实仔细分析，苏宁再度称霸，除了接连拿下万达百货和家乐福中国外，整个产业链的完整布局，才是最重要原因。

1.线上+线下，融合与优势互补

线下渠道是家电市场主力渠道，也是大家电最依赖的渠道。全国连锁渠道、地方连锁渠道、百货、超市、乡镇零售店等构成整个线下市场。其中，苏宁占比达到18%，贡献了家电线下市场的最大份额。

但线上线下两个渠道并不是两个孤立的存在，家电线上线下销售走向融合，双线全覆盖模式在家电市场优势凸显。

截至6月底，苏宁拥有自营及加盟门店数量超12000家。

除了推动高端家电在线下门店体验区的建设，苏宁更加速扩大各品牌在零售云、超市门店等渠道下沉，全面布局带动苏宁家电市场份额提升，加快物流基础设施建设和用户体验的提升。在今年6·18期间，苏宁零售云实现销售额同比增长222%、销售量同比增长566%。

2.成立苏宁家电集团，力推融合发展

2019年，苏宁家电各品类公司整合成立为苏宁家电集团，由苏宁易购总裁侯恩龙亲自挂帅。家电集团融合商品规划、供应链管理、双线运营、市场、服务等统一职能，全面提升整体商品经营的专业度。

在商品供应链建设上，除传统的空冰洗等优势家电品类布局，苏宁还在线下推进门店中央集成专区的建设，线上推进中央集成类目的专业化内容运营。6月21日，苏宁第300家中央集成馆落地成都天府大道。截至7月，苏宁再添34家中央集成馆。

3.以政策为依靠，斥资补贴促进家电更新换代

在今年的3·15全民焕新节中，苏宁拿出10亿元补贴促进家电品类以旧换新，市场反响热烈。在三个月之后的6·18年中大促中，苏宁再度追加10亿元以旧换新补贴，覆盖家电、手机、电脑等多个品类。其中，家电品类支持全国165城24小时上门回收，补贴力度再度加码。

与此同时，苏宁全面启动“彩电汰旧换优惠民工程”。在保证价格力度的基础上，将超高清电视产品划分为全额补贴、5000元补贴、1000元补贴三个层级，满足消费者换新升级需求。

这一举措带来的效果也是非常明显：6·18期间，苏宁50英寸以上4K/8K电视成交量占比达到100%，8K电视销量实现5倍递增，OLED电视销量同比增长189%，激光电视销售同比激增256%。

4.智能化助力，售前售后服务升级

如今，产品交易早已不是单纯的买卖活动，除了产品品质，交易服务的品质也占据了很重要的分量。

于是苏宁在2018年就为家电市场制定了服务基本法——30365+46项服务+双线七天无理由退换货，覆盖购物、O2O服务、配送、售后、客服、退换货、绿色共享等七大环节。

而在2019年，苏宁再次在服务上下足了功夫——将智能化融入服务之中，首创视频可视化系统。

用户在手机端即可随时调取安装过程中的视频监控，作为安装、收费及后续维修过程的凭证和参考，确保服务可追溯，如今，这个服务已进入加速推广期，广泛普及开来之后，将会大量减少买卖双方矛盾，大大提升用户体验。

5.开拓新品，收购补短，覆盖全家电领域

随着消费者需求的多样性，家电产品的种类会不断增加。苏宁在开拓智能产品方面也加快了步伐，推出了自己的家电产品小Biu空调等数十款苏宁小Biu系列智能新品。

与此同时，苏宁先后收购万达百货及家乐福中国，完成了全场景全品类零售布局的最后一块拼图，市场份额持续扩大。

6.下沉先行，深思后的差异化道路

伴随着“下沉市场”这个在2019年异常活跃名词的火爆一时，四六级市场成为整个行业的聚焦点，也是每个企业求新求变路上要重点攻克的一道难关，家电市场也不例外。而当各大企业苦心想要切入这块市场里的时候，苏宁却已经在那里了。

苏宁小店和云零售就是在这场下沉战略上的核心布局。两者通过共享苏宁的品牌、商品、物流、售后、金融、零售能力等，苏宁零售云已经成为连接城市和乡村的快速通道。至7月25日，苏宁小店与零售云店今年已分别实现全国6000家门店和3000家门店。

新挑战：8·18大战在即，拿什么打下这场硬仗

由苏宁一手打造的8·18，已经成为一年一度国内电商的重大节日。大战在即，对于苏宁来说即将迎来的既是一场产品和服务提升对接用户需求的行业大考，也是与同行一年一度的市场争夺大战。

根据记者了解，苏宁正从产品、价格、服务等维度，全面出击8·18。

首先，在产品和价格方面，各大品牌对苏宁均给予了货源及价格倾斜，与苏宁深度绑定，以牢固产品的价格优势。

其次，在服务方面，苏宁继续推行0安装费、货到24小时极速安装、服务可视化等优质售后服务。且依托自营的售后服务体系，苏宁在实现全国服务“一盘棋”异地增援调配的同时，亦能保证标准化和规范化安装。

最后，苏宁还将持续深化“汰旧换优”渠道下沉，给出最大力度的补贴，利用下沉门店优势，为品牌打造最好产品销售渠道的同时，也为消费者打造最好的购物体验。

从产品到服务，从服务到双线全面布局，不论是6·18还是8·18……一年一年的战争也许会比想象中激烈，但善于思考，抓住机遇，勇往直前的企业会给出最优解。

日期:2019.8.12 **责编:**陈邓新 **组版:**陈学兵 **责校:**杨志刚

直播买手大军撑起千亿带货江湖

@锌刻度记者 杨靖怡

随着当下直播、短视频与电商平台相结合的潮流，作为流量经济时代的衍生物，“带货”行为正在飞速地拓宽着市场商业模式的边界。

在此背景下，网购消费者不再满足于枯燥的图文商品形式，直播带货模式不断受到消费者青睐，而网红、明星带货王与疯狂的直播买手也共同撑起了千亿级的带货江湖。

疯狂的直播买手大军

1号大将：定闹钟也要抢的资深老买手

晚上7点半，雷欣的闹钟准时响了起来，她迅速地拿起手机点开了淘宝APP。

本来是晚上8点钟开始的直播，她提前半小时早早地来到了直播间等待直播正式开始。

“这款包包是61号链接，要拍的宝宝备注写18，到手价只要119元钱，只有一个秒杀哦，倒数5，4，3，2，1……好，上架！”直播开始后，主播在简单地描述完包包的外观款式后便开始倒数上架此次直播中限时秒杀的商品，商品几乎是以上架时间同步的速度被秒杀光。

“这么快就没了”“又没拍到”……在直播评论区中，不少买家因没抢到秒杀商品纷纷抱怨。就算是资深老买手雷欣在此次限时秒杀活动中也失了手，没有抢到自己心仪的包包。

“这次秒杀活动优惠力度很大，以前原价售卖的包包秒杀价直降几倍，而且大多数包包数量只有一个，买到就是赚到，大家自然是抢得很疯狂。”雷欣告诉记者，还好在前几场直播中自己抢到了几款不错的包包，也算是弥补了这次的“损失”。

2号大将：深夜冲动型消费买手

和雷欣一样，吴佳依也是一位典型的为直播带货而疯狂的买家，但让她为之疯狂的不是服饰类商品而是直播中售卖的零食。

对她来说，比起自己直接逛淘宝看商品图文，淘宝主播在屏幕前直接试吃零食时那种冲击和诱惑力更让人动心，下一秒就忍不住想下单购买。

吴佳依表示，自己之前经常关注一个叫蜜茶smile的美食主播，她会在直播间试吃各种各样的零食，但她自己没有开设店铺，给买家们推荐和种草的零食大多都是一些不知名的小店铺售卖的零食。

“几乎每一次冲动消费都是在半夜饥饿状态下进行的。”吴佳依告诉记者，蜜茶smile通常是半夜直播，那个时候自己正好处于比较饥饿的状态，主播试吃的样子看起来很香，好几次都没忍住下了单，但从几次购买经历来看，买回来的零食都不怎么好吃。

3号大将：选择困难型消费者

“现在穿的上衣在9号链接，下装是7号链接。”在梅子熟了的直播间内，主播们正在试穿今年秋季新品。

“这一套和10号毛衣搭吗”“这样搭好乖啊”……在直播间里，主播试穿的一套秋季减龄装格外受欢迎，引来评论区不少买家争先留言，张毅凡也是其中的一员。

“送女朋友的话哪一套比较合适？”张毅凡在评论区向主播发问，很快便得到了答复，“我身上穿的这一套就很合适，既减龄又百搭，下装的裙子有3个颜色，无论是什么风格都hold住哦。”主播娴熟地介绍自身穿搭还时不时有条不紊地回答着买家们源源不断的提问。

“女朋友很喜欢这家店的衣服，本来想着七夕送她一套衣服作为礼物，结果一场直播看下来，觉得主播试穿的每一件都好看，一时间不知道怎么选，只好一口气买了3套。”张毅凡认为，这样将衣服搭好再展示出来更容易让人产生购买欲望。

在此类直播中，主播们通常都会搭配好每套衣服，在试穿的过程中也会给买家很多穿搭的建议，对于那些不会搭配的人来说十分省时省力，所以女生们买起来自然很疯狂。

主播正在直播中展示商品

主播正在展示穿衣搭配

“口红一哥”李佳琦

带货主播：疯狂购买行为背后的煽动者

在那些为直播带货疯狂的买家背后，淘宝直播超千亿的带货市场自然少不了主播的煽动。

被誉为“口红一哥”的李佳琦凭借“Oh My God买它！”“哇，这也太好看了吧！”等诸多让人上头的口号以及洗脑式的推销方式成功变身直播界的带货王。

类似的直播网红还有“一夜带货一套房”的淘宝一姐薇娅。在直播时，薇娅会很亲切地告诉观众，哪一种护肤品更适合大家。装扮之余，她还会分享自己的日常生活。通过即时了解粉丝，进而和粉丝建立起情感联系，薇娅的粉丝黏性极高。

近年来，传统电商虽然将线下购物转为线上，让购物更便捷，让比价更方便，但是以图片为主的形式过于抽象，消费者对商品看不见、看不全、感受不到，无法满足现在消费者对商品更详尽的了解需求。毕竟单从展示效果来说，视频>图片>文字。

直播的信息维度更丰富，使得消费者能够更直观更全面地了解产品内容及服务。在直播时，主播不仅仅是销售、客服，同时也是商品的亲身试用者，消费者通过主播介绍，对商品有了更细致的了解。因此，这也成为直播最大的优势——让消费者融入购物场景中。

这些带货主播还很机智地为之赋予了社交属性，通过在直播中与买家实时问答这种方式，不光主播的亲身试验具有更强的说服力和煽动性，还拉近了主播与买家间的距离，进一步加深了用户黏性。

另外，消费者在观看直播时更易产生感性消费也是直播带货模式的一大天然优势。当消费者在观看直播的时候，主播会列举商品的许多优势进行正面推销，同时辅以煽动性的话语进行诱导消费。基于此，消费者更易接受并直接产生非理性的冲动消费，即购买一些原本没有打算买或并非必要的商品。

消费升级引爆“带货”市场

网红的带货能力价值与电商平台的流量运营相辅相成，当越来越多的网红知名度扩散并收获信任与认可，新一波由电商驱动的“造星”运动由此而起。而在直播带货的热潮中，除了捧红的一大批网红外，如今随着明星的不断加入，正在掀起新一轮直播带货狂潮。

据天猫联合阿里数据对外发布的《明星带货力排行榜》显示，2018年在天猫搜索“明星同款”的人次已经接近1亿。吴亦凡、易烊千玺、鹿晗、周冬雨等明星带货能力排名靠前。

无论是网红直播还是明星直播，带货火热的背后，是消费者的消费方式在不断升级。于他们而言，线上图文式的选购方式，早已让他们感到审美疲劳，当消费者的消费阈值不断升高，消费兴奋点也越发难被唤起，上述的直播带货模式正是解决这一问题的好办法。

作为流量经济时代的衍生物，“带货”行为还在飞速拓宽市场商业模式的边界。随着当下直播、短视频与电商平台相结合，带货市场的多元路径也在不断被开拓。从早期的品牌硬性植入，到由博主发挥自主生产力的软性合作，以及更深层次的内容共建，无论是哪种带货形式，归根到底，可以看出的是，消费者的消费体验在升级。

而随着5G时代的到来，依附于层出不穷的流量平台的“带货江湖”也不会放缓脚步，但只有能全方位满足用户需求、不断触达消费场景的带货模式才能真正叱咤江湖。

日期：2019.8.12 责编：许伟 组版：毛毛 责校：杨志刚

腾讯投资后，快手就不会是老二吗？

@锌刻度记者 吴倩

传闻已久的腾讯投资快手，就要水落石出。

近日，多方业界消息显示，“腾讯和快手这波谈判已经差不多了，两家要成立新的合资公司，腾讯持股比例在30%至40%。”

对上述传闻，锌刻度记者分别向腾讯以及快手进行核实。截至发稿，腾讯称“不予回应”，快手官方同样未对消息予以回应。

腾讯+快手，是否挑战竞争对手的天作之合？而对自诩为“老二”的快手而言，在腾讯投资后，就不会是老二了吗？

快手失去老大宝座

尽管目前腾讯、快手对此都不予官方评论，但无数投资并购案例说明，这个消息并非无中生有。

据《新京报》报道称，多位消息人士向其证实，腾讯投资快手的谈判已接近尾声。本轮快手估值在250亿美元以上，双方或将成立新的合资公司，腾讯持股比例在30%至40%，合作模式类似当年腾讯投资京东。照此方法，快手的创始团队依然有主导权并且独立上市，交易也更容易达成。

此外，还有知情人士称：“若此次投资完成，腾讯的短视频业务或由快手团队主要负责。”

另有网友的截图信息：“快手创始人、CEO 宿华或进驻管理层”。

值得一提的是，腾讯曾多次参与快手融资——快手此前共完成 8 轮融资，其中腾讯参与了 4 轮。

企查查信息显示，2017 年 3 月，腾讯 3.5 亿美元独家投资快手 D 轮。2018 年 1 月、4 月、7 月这三轮融资，腾讯都未缺席。

2017 年在腾讯第一次投资时，快手已是全中国最大的短视频平台，日活用户超过 4000 万人，注册用户超过 4 亿人。

“在占据第一位置五六年后，我们突然变成了老二。”快手创始人杨远熙称。

融资轮次	融资时间	融资金额	投资方
D 轮	2017/3/23	3.5 亿美元	腾讯产业共赢基金
E 轮	2018/1/25	10 亿美元	腾讯产业共赢基金、红杉资本
E 轮及以后	2018/4/21	4 亿美元	腾讯产业共赢基金
E 轮及以后	2018/7/23	10 亿美元	腾讯产业共赢基金、红杉资本

此前，腾讯已投资四轮

快手渴望外援

今年 7 月，快手 CEO 宿华发布内部信称，对目前现状很不满意，松散的组织、佛系的态度已经使快手被贴上了“慢公司”的标签。从去年年底以来，快手管理层进行了深刻的自省和反思。

宿华称，快手将变革组织、优化结构、迭代产品，并明确提出了战斗的第一个目标：2020 年春节之前，3 亿 DAU。

在今年 7 月 24 日的快手创作大会上，快手高级副总裁马宏彬宣布：“未来一年将拿出价值 100 亿元的流量，为 10 万个优质内容创作者的成长加速，重点覆盖超过 20 个垂直类，包括美食、体育、二次元、时尚等。”

《2019 中国网络视听发展研究报告》显示，截至 2018 年 12 月底，含短视频在内的中国网络视频用户规模达 7.25 亿，占整体网民的 87.5%。其中短视频用户规模 6.48 亿，网民使用率为 78.2%；2018 年 12 月，手机网民平均每天上网时长达 5.69 小时，较 2017 年 12 月净增 62.9 分钟。其中短视频的时长增长贡献了整体时长增量的 33.1%，排在首位。

这表明，尽管流量遇到了增长天花板，但短视频仍然是人们最受欢迎的互联网产品之一。

为此，快手需要一个强力帮手，而腾讯是最合适的帮手。

快手期望通过腾讯，打破现有短视频的市场格局，重回“老大”的宝座。

实际上，在刚刚过去的周末，快手已经获得腾讯的深度支持了，快手视频分享菜单中已经出现了微信“好看”入口，可直接将视频展示到微信“在看”的信息流中。

当然，快手今后能获得的好处不止于此。

有市场人士称：“快手或许可获得微信、QQ 的关系链，从而实现裂变式增长；也能与腾讯 OMG 内容体系深入融合，为天天快报的视频信息流提供丰富的内容，从而充实腾讯视频信息流体系；甚至，腾讯视频增加一个短视频栏目，也不是不可能。”

另外，游戏直播是快手的核心业务，而腾讯拥有丰富的游戏资源，双方可以深入合作，譬如策划游戏竞赛、举办线下游戏活动、授权独家游戏实况直播等。

快手视频可直接分享到“微信看一看”

借力打力 腾讯重构防火线

同时，腾讯也需要快手。

短视频这块阵地，腾讯不会放弃，也不能放弃，点对点、正面硬刚的打法行不通，那就换一个借力打力的新打法。

其实，腾讯在短视频赛道布局颇深，不但战略投资了快手，还在 2013 年内部孵化了微视，微视一度日激活用户数高达 4500 万人。

此外，培养了闪咖、猫饼、下饭视频，速看视频、时光小视频等十余个偏重细分领域的短视频产品，渴望通过技术创新诞生一个现象级爆款。

但养蛊式发展并未奏效，2018 年腾讯的重心又回到微视身上，倾斜了海量资源。

一名互联网行业资深观察人士向记者表示：“首先，腾讯启用重金补贴策略，单单 2018 年 4~8 月就补贴了 30 亿元；其次，QQ 浏览器、应用宝等腾讯系产品重点推荐微视，给出最好的位置资源；最后，微信、QQ 都予以微视特殊关照，微信给出 30 秒短视频权限、QQ 给出 0.5 天等级成长加速权限。”

也有多方人士证实，腾讯不断为微视扩充技术团队，配置了从 Instagram 高薪请来的算法工程师，弥补了技术短板。

即使如此，微视 2019 年的既定目标也不过日活跃用户达到 4000 万人，而当前快手日活跃用户超过 2 亿人。这么打下去，虚耗了资源，也无法达到腾讯的战略目的。有市场人士称，点对点、正面硬刚的打法曾经是腾讯的法宝，针对竞品发动猛烈攻击，凭借资源优势和高速的技术迭代完成阻击战，从而成为行业头部玩家，QQ 浏览器、QQ 音乐、QQ 旋风、腾讯视频、腾讯电脑管家等都是经典的成功案例。然而，这世上没有百分百确定成功的打法，是时候换个打法了。

“当初腾讯在电商赛道点对点、正面硬刚的打法也失手过，后通过与京东合作，借力打力，一直保持着对赛道的巨大影响力。”一名风投人士称。

快手为短视频赛道第二大玩家，腾讯为第四大玩家，双方强强联合，就具备了弯道超车的实力。

不过，对腾讯而言，这不是重点。腾讯并不在乎一个赛道的得失，而是担忧单一赛道的霸主跨界做社交，挑战自身在社交领域的垄断地位。

“虽然后下场做社交的上限被锁定，大约就是微博、陌陌那个级别，但谁也不希望多出一个潜在的挑战者。”一名资深社交产品经理告诉记者：“腾讯需要快手牵制竞争对手的兵力，令其应接不暇，阻止或者拖慢在社交领域的不断试探。”

换而言之，腾讯调整打法、重构防火线，寄望将快手打造成为第二个“京东”，为竞争对手施加巨大的压力，如此方能将战火隔离在安全距离外。

这才是腾讯的终极战略目的。

不过，在短视频领域，腾讯和快手联姻，能演绎出什么样的故事呢？又能否让快手不再是老二，重回第一宝座？

日期:2019.8.12 **责编**:许伟 **组版**:向海蓉 **责校**:杨军

真人在线陪练音乐，这门生意好做吗？

@锌刻度记者　许伟

自2014年开始，VIP陪练、快陪练、趣陪练……在线音乐教育领域迎来了不少入局者，他们依托于互联网技术的发展，靠真人在线陪练模式起家，不仅收获了不错的业绩，也成功引来了资本的注目。

其中，最受资本喜爱与推崇的VIP陪练，甚至已开始准备谋求上市。但这门在线陪练生意，真的有这么好做吗？

真人陪练，琴童家庭的新选择

“最近女儿对钢琴态度有所改善，之前可能也是我和她爸用力过猛，两人又不懂这个钢琴，没办法指导孩子，造成了她一定的抵抗情绪。幸好给她报了网上真人陪练课，虽然又是一笔花费，但是比起学钢琴的投入，也是九牛一毛了。”麦麦（化名）的妈妈，在自己记下的练琴日记上这样写道。

近年来，像麦麦妈妈这样的家长教育意识不断增强，他们对孩子培养方向逐渐转变为综合素质能力的提高，在消费需求升级之后，学前教育、K12在线教育、素质教育等教育市场也不断扩大。

应对用户需求，在线教育以其灵活便捷、资源丰富的自身优势，再结合AI、VR、AR等技术，既迎合了用户深层次的需求，又弥补了线下教育的不足之处，自然也成为了用户的新选择。

其中，在线音乐教育可以算是素质教育目前一大热门领域。

iiMedia Research数据也显示，近八成在线教育用户每月意愿消费在200元以上。其中，36.8%的在线教育用户每月意愿消费在500元至1000元。

既然消费者愿意为此买单，市场前景也如此广阔，这一领域自然吸引了不少从业人士竞相涌入。

业内人士称，乐器的学习往往需要伴随大量练习，此前在线音乐教育就基于这一点出现过机器教学、机器陪练模式，但因体验感与效果远不如线下课程，而未能得到长足的发展。直到真人在线陪练模式出现后，才将这一领域迅速引爆。

如今，这一模式不光成为了琴童家庭的新选择，也成为了诸多在线音乐教育平台的基本竞争力。

在真人陪练模式下，据多个陪练平台介绍，琴童在练习过程中若是遇到读谱不正确、触键不规范、节奏不恰当等问题均可得到解决。且在陪练老师的帮助下，琴童也能更加有效地消化线下主课老师所教授的内容，提高学习效率，获得更好的效果。

除此之外，价格也是吸引用户选择在线陪练模式的重要因素。

在VIP陪练、快陪练、熊猫钢琴陪练等平台上，单节陪练课基本不会超过100元。而且这些平台的陪练课并不单卖，通常都是采取打包模式，用户买的课时越多总价越低，这就意味着陪练课的单价也越低。与单节课程在100~300元之间的线下钢琴课相比，显然线上陪练课程要更加划算。

值得一提的是，随着国家政策对素质教育的推动，在线素质教育市场必然还会持续扩大，而这些入局者也将会迎来一轮新的爆发式增长。

真人在线陪练

平台名称	注册日期	主营业务	最新融资轮次	最新融资时间	最新融资金额	投资方
VIP陪练	2014/12/15	一对一乐器陪练	C轮	2018/11/2	1.5亿美元	腾讯 金沙江 五源资本
快陪练	2018/11/16	在线钢琴陪练	Pre-A轮	2019/4/2	1960万美元	红杉资本 美团资本 创新奇
熊猫钢琴	2016/4/11	在线钢琴直播课程	Pre-A轮	2017/12/4	1200万人民币	真格基金
Find智慧钢琴	2017/8/18	在线音乐教育	A轮	2018/1/3	上亿人民币	永裕领中创新基金 东方证券
柚子陪琴	2016/7/18	一对一钢琴陪练	种子轮	2017/1/10	500万人民币	第一视野
DoReMi	2014/12/25	在线音乐学习	A轮	2018/3/30	未披露	信用卡 清华系资
弹吧钢琴陪练	2014/4/11	钢琴在线学习	A轮	2018/3/26	100万美元	红杉资本 创新奇
趣陪练	2017/6/8	在线乐器陪练	天使轮	2018/1/22	数百万人民币	峰瑞创投
优贝尚	2018/7/1	在线音乐教育培训	天使轮	2017/7/17	100万人民币	顶象资本
雅乐轩	2014/10/14	钢琴陪练服务	被收购	2018/4/3	未披露	ho123.tv
部分未融资产品	根据钢琴陪练、乐器陪练、天天陪练、陪练吧、豆门陪练					
资料来源	企查查，天眼查					

多个陪练平台备受资本青睐　　（制图：锌刻度）

头号IPO种子选手拟上市

不久前，VIP陪练对外公布了最新的营运数据：7月营收达1.5亿元人民币。

在此之前，该平台的创始人兼CEO葛佳麟就已预测，平台7月业绩将突破1.5亿元人民币的销售额，他还公开表示，“目前公司并不急于融资，因为有非常大的现金流。看时机，如果有券商进行投资，我们会考虑。明年上半年或者下半年有可能上市，但目前还没选好上市地点，在瞄着这条路做准备。”

作为在线音乐教育赛道上的头号IPO种子选手，VIP陪练的发展在一定程度上可以说也反映了整个赛道的发展情况。

诸多打着真人在线陪练旗号入局的平台，发展势头确实不可小觑。除了VIP陪练，快陪练今年4月宣布获得1000万美元投资，Find智慧钢琴获得上亿元人民币投资，美悦钢琴也在2017年获得了1200万元投资。

艾媒咨询分析师认为，“在资本的寒冬期，投资机构更关注现金流和投资回报。由于在线教育行业大都实行预收费的商业模式，其现金流、投资回报相对稳定，投资风险相对较低，这是出现在线教育投资热潮的重要原因。”

不光资本看好，多个平台市场表现同样不俗。

2018年5月才上线内测的快陪练，在去年底就实现了单月营收破千万。如今经过一年多的发展，快陪练平台的付费学员数已超过1万人，注册用户达到20多万，实现单月营收近1500万元。

熊猫钢琴陪练上线不到一年，注册用户总数就已突破25万，今年前三季度的单月营收增长超10倍。在2018年双11还创下单日业绩新高，增长高达412%，业绩月增速实现1025%，与2017年相比业绩增长高达50倍。

这些平台的营运数据足以表明，在线音乐教育行业在市场需求刺激以及资本追逐之下，正发展得如火如荼。

俞敏洪和陆文勇

提前请假	原制度	影响课程，不发放课时薪酬。
	新制度	影响课程，额外扣除一倍课时费。
临时请假	原制度	在课程或开放时段开始前的24小时内请假，影响课程额外扣除一倍课时薪酬。
	新制度	在课程或开放时段开始前的（2小时-24小时）内请假，影响课程额外扣除两倍课时费。
紧急请假	原制度	在课程或开放时段开始前的1小时内请假，影响课程额外扣除两倍课时薪酬。
	新制度	在课程或开放时段开始前的2小时内请假，影响课程额外扣除三倍课时薪酬。
病假	原制度	病假需提供相关证明，不发放时段补贴。
	新制度	需在课程开始前请假，并于课程结束后的24小时内提供病假单。

VIP 陪练发布的教师管理新规与原制度对比

靠教师起家却难逃行业痼疾

郎朗曾言：“随着5G时代的来临，高科技可以帮助人做很多事。科技可以帮人达到新的艺术高点，但最后还是要人去展现。但是有些东西不能被替代，所以对于音乐教育的发展来说，最重要的还是内容，毕竟内容为王。”

在真人在线陪练模式下发展起来的诸多平台上，教师资源不光是它们的发展基础，同样也是最核心的竞争力。

今年劳动节前后，作为真人在线陪练模式的发起者和拥护者，VIP陪练发布的教师管理新制度引发广泛热议，其中提到的“教师请假影响课程将被扣除至少一倍课时费”被质疑为有意压缩教师薪酬。

据《新京报》报道，除对老师的薪酬过分压榨外，该平台还存在以在读大学生冒充毕业生的行为。而根据锌刻度记者调查来看，VIP陪练母公司——上海妙克信息科技有限公司，在前程无忧上发布的招聘信息中，也明确提及其所招聘的在线钢琴陪练老师可以是未毕业的在校生。

不过，在VIP陪练官网对师资介绍中，却声称其陪练老师经过层层筛选和培训：“老师均为专业音乐学院/师范音乐学院，具有教辅经验”。

无独有偶，熊猫钢琴陪练在智联招聘上发布的招聘信息中，同样也表明了应聘在线钢琴陪练老师的应聘者可以是在校生，并且音乐类、教育类相关专业均可。而在熊猫钢琴陪练极速版APP的简介中，打出的宣传口号是“名校专业钢琴老师，90%妈妈的选择”。

有业内人士称，师资水平良莠不齐已是整个在线教育行业以及用户最大痛点。iiMedia Research调查显示，有34.9%的用户在在线教育中遇到过教师真假难辨的问题，有31.9%的用户遇到过师资宣传不符实际的问题。

目前来看，作为在线教育细分领域之一的在线音乐教育也难逃行业痼疾，更会对这门生意产生难以预测的影响。

日期：2019.8.12　责编：杨静怡　组版：毛毛　责校：杨志刚

短视频背后炫富产业链
低至1元秒进富人“圈”

@锌刻度记者　黎盛荣

随着互联网的发展以及社交平台兴起，人们越来越注重网络形象。在虚拟的网络圈子里，有人总是利用一些“小途径”来包装自己，将自己“完美”的形象呈现在屏幕前，有的买家只为满足自己的虚荣心，有的买家更是为了谋取某种利益。

记者日前调查发现，一条与炫富相关的买卖短视频产业链悄然形成，并且已经从微信朋友圈扩围至新兴短视频平台。

炫富满足了谁的现实需求

“炫富”一词并不是凭空而出，早在2011年便由网红鼻祖郭美美带入大众的视野。

“现在想‘炫富’还用得着自己是真正的富人吗？坐在家里花点钱就行了。”从事渠道工作的杨勇向记者讲道，“想炫富、想包装自己，随便去某个电商平台找一下就可以了，现在有很多卖家在从事这个行业，而且服务非常周到。”

刚刚迈出学校大门的杨勇是一位年轻的“95后”，“在承接项目过程中，对方往往会打量我的‘经济实力’，如果展现出‘经济实力’雄厚，那么成功接收项目的概率也大很多。”杨勇分析道。

杨勇口中的“经济实力”其实就是把自己包装成有钱人，让客户认为自己是生活在富人圈，一方面让客户信任自己有能力赔付违约金，另一方面用“有钱人”的身份吸引客户与自己建立社交。“既然他想交我这个朋友，就肯定会把项目拿给我做，这是一场心理博弈。”杨勇得意的感慨道。

如何包装自己？杨勇的答案是：在短视频APP里面发布一些植入了自己声音的开豪车视频、一些外出旅游视频以及一些生活中所用的奢侈品视频，再把在短视频APP里面发布的视频保存下来，发布到自己的朋友圈与客户互动、寒暄一下，这样才能坐实“富人”标签，不露出马脚。

不管是郭美美还是杨勇，他们有一个共性，那就是通过包装自己来谋取利益。

视频素材最低仅需要1元

记者通过调查了解到这一系列的炫富视频，可以在多个电商APP上面购买，价格低廉。

记者在多个电商APP中搜索“短视频小视频”关键词，出现了数十家单价在1~10元不等的商铺。

进入一家名为“红海湾生活服务”商铺，客服告诉记者，如果需要小视频，需要现在在该电商APP界面以购物的操作方式下单、购买，购买付款后将付款截图发给客服，然后添加客服微信。

记者添加客服微信后，被拉进名为“天天实拍视频”微信群，客服告知进群后查看群公告，记者查看发现，小视频来源于两处，一处为该客服的微信朋友圈，另一处则是微信群里面更新小视频素材，而且微信群更新小视频非常规律，每天三次，分别是上午9:00左右、中午12:00左右以及下午5:30左右。记者统计了一下，40分钟内，就有31人进群。

随后记者又来到一家名为“非同旗舰店”商铺，发现其出售小视频素材仅8.8元，随后记者询问是否可用一段自己声音的录音添加进视频内，来以假当真，客服回复：“一条需要多收取20元的费用，如果需求量大，还可以优惠。”

记者在多家商铺购买视频素材后，查看视频素材发现，卖家贩卖的视频素材重复率大，而且种类繁多，包括豪车、炫富、美食、豪宅、血腥、色情等十几个板块。此外，观看视频素材会发现明显有PS痕迹，一眼就能看出是假的，但仍有部分视频显得“真实”短时间难辨真假，特别是植入声音的炫富视频更容易迷惑人。

经过一轮调查，记者发现卖家获取视频素材有三种途经，分别是网站、微信群和微信朋友圈以及百度云盘。购买途径在多个电商平台只需搜索“视频”即可找到。

1 元视频素材网上卖家还不少

知法犯法背后的百万收入

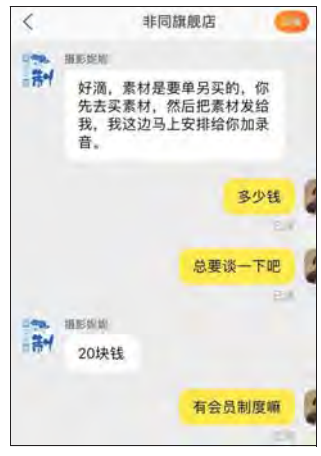
廉价的素材资源究竟来自哪里？是卖家自创视频，还是卖家非法盗取他人成果进行商用？不超过10元一份的素材到底能为卖家提供多少利益？

记者了解到，电商平台所出售的视频元素来源分为三大类。其一，卖家通过在互联网上搜索出一些搞笑、有意思的源文件，再通过AE软件和AR软件编辑、剪接等技术处理后，综合各个短视频得到部分素材；其二，卖家通过下载、保存短视频用户在短视频平台上发布的短视频，然后通过PS软件剪辑出没有短视频平台水印的部分，或处理掉视频中的水印，最后得到部分素材；其三，卖家利用以上两种为基础，外加买家提供的音频，经过技术处理后，变为买家独家、不可复制的部分视频，但是第三类的价格远超前两类价格。

卖家虽然在视频素材成型中提供了一定劳动，但是就可以合法商用了吗？针对这个问题，北京市炜衡（重庆）律师事务所邹松表示，未经过视频主的同意就删减、剪辑视频的行为侵犯原视频主的著作权，而且还带有盈利性质。

记者在调查中询问，这些视频都不是原创，如果发布出去，会不会侵权？客服很轻松地回答，“我会提前说，视频是有版权的，不能商用。至于买家不听从，那就是他们的问题了。”卖家表示，只要有需求，就会有市场，就会有人做买卖。

不到10元一份的视频素材究竟能带来多少利益，才能让众多卖家知法犯法，顶着巨大风险公然叫卖？记者在与“范儿街旗舰店”客服聊天中，问到该店铺一天能赚多少钱。客服让记者猜测，记者给出2000元数目，客服并没有反驳，只是回答道：“店铺的项目很多，一天还是可以赚几千。”从客服与记者谈话中，客服表示一天几千元，而记者猜测的是2000元，说明大于2000元，从“几”字可以看出，该店主一天最低盈利3000元以上，那么一个月收入近10万元，年收入近120万元，而且该店的成本极低，总的来说当属于暴利。也唯有暴利才能让这些店家徘徊在法律的边缘。



花 20 元还可以给购买的视频加上自己的声音

花钱购买，还是侵权

这一系列视频元素的来源并非卖家原创视频，而是卖家盗取别人的成果来贩卖，但买家花钱购买视频后发布视频是否会侵权？这个问题让大学生邓松雪（化名）坐立不安。

邓松雪告诉记者：“之前因为便宜购买了一部小视频，自己通过客服朋友圈保存了两份风景音乐卡点类视频，此后发布在短视频APP上，后来因担心侵权，把视频删了。”

“都是虚荣心在作祟，当时觉得卖小视频价格低廉，发布在短视频APP上万一火了呢？我还可以利用这个方式来赚钱，现在想一想真觉得懊恼。”

记者在线下线上多方了解到，与邓松雪有相同的想法的人占据了多数；还有一部分人认为，自己支付了金钱购买，就应当属于购买了作者的版权，而当他们被告知会侵权时，不少人均表示“花钱购买了，还会侵权啊”？还有少部分人是知道自己侵权了，但因为视频元素价格低廉，想去试试；此外还有少部分人认为，不就盗用一下嘛，有必要吗？

北京市炜衡（重庆）律师事务所邹松，在接受记者采访时表示：“由于卖家贩卖的视频来源并非卖家原创视频，视频的来源会涉及知识产权问题，视频里面的内容会涉及肖像权、隐私权等。”

“而且这种虚假的视频如果涉及范围广泛，传播者也会承担一定责任，责任大小将会根据传播者的过错、达到侵权的程度，以及许可的范围来确定。”

在炫富的背后，有人是迎合心理需求，有人是瞄准巨大利益，但要认清知法犯法的铤而走险，并非通向成功的捷径。

日期:2019.8.12　**责编:**邓晓进　**组版:**毛毛　**责校:**杨志刚

母婴电商转型之下:“蜜芽们”的至暗时刻

@锌刻度特约记者　麦柯

近日,有消息称,“母婴之家”疑似经营出现异常,接连出现押金难退、人去楼空、线上线下无应答等怪现状。上海静安区市场监督管理局对此表示,经初步确认,已无法通过登记住所联系到该企业。下一步拟依法将该企业列入经营异常名录。

其实,母婴之家或被列入黑名单,早有前兆,从2014年至2017年,母婴之家连续4年亏损,其股票也从“母婴之家”变成了“ST母婴”,去年公司因未披露《2018年半年度报告》被终止挂牌。多次列入失信名单的母婴之家,早已让妈妈们寒了心。

母婴之家的跑路无疑透露出早期母婴电商的尴尬。业内人士表示,当市场已经被低价、假货占据,早期母婴电商的路越走越窄。

资本青睐:垂直母婴电商成了“搅局者”

母婴市场,不仅针对宝宝,考虑4-2-1/2(祖父母、外祖父母-父母-孩子)的中国国情,这个市场水涨船高也在情理之中,但是行业洗牌也日趋白热化。

从2009年母婴电商火爆开始,陆续有卓越、易趣、8848消失在公众视线,而淘宝、京东、拍拍逐渐加入战局。最初母婴市场主打的是婴儿所需用品,比如奶瓶、奶嘴、玩具,知名的有乐友、红孩子、国际妈咪。

其中,2009年成立的国际妈咪定位相对较高,属于德国实体母婴电商企业,主打“海外仓储自营、海外直邮”等发展模式,品类涵盖海外奶粉、辅食营养、婴幼用品、孕妈用品、纸尿裤、海外保健品、美妆等,所有产品均为100%海外本土原版,同步国外商超零售。

到了2012年,母婴电商市场格局变了。

数千家母婴专营店忽如一夜春风来,占据了淘宝、天猫,摊薄了流量和利润。更为严重的是,在9块9包邮国际大牌海外代购的外衣下,从奶粉到玩具假货横行,行业乱象正在严重侵蚀消费者信任。

在第三方入驻模式面临挑战的时候,涌现出了垂直母婴电商的佼佼者。比如,2011年全职妈妈刘楠成立的蜜芽宝贝,成为中国首家进口母婴品牌限时特卖商城。

蜜芽的“母婴品牌限时特卖”无疑是其招牌动作,尤其是在进口母婴用品上优势较大。北大毕业的刘楠通过《奇葩说》等节目为品牌背书,并获得了资本的青睐。

类似的,还有2014年成立的贝贝网,背靠IDG、高榕等资本大佬,创始团队来自阿里巴巴,从一开始就含着资本和技术的金汤匙。贝贝网定位于分众电商,针对妈妈群体提供细致深入的产品与服务,主要提供童装、童鞋、玩具等商品的特卖服务。

短短几年时间,母婴之家从上市企业跌落到被列入失信黑名单

蜜芽在 2015 年获得了 D 轮融资

消费升级:综合性电商平台吞噬大部分市场份额

到了2016年,新生婴儿达到1655万,众多“85后”、“90后”父母登场,消费升级,资本进入,母婴电商的盘子越来越大(每年超百亿),但是鱼龙混杂的现象也进一步恶化。打开360手机助手,与“母婴”相关的应用有512款;腾讯应用宝的数据显示,“母婴商城”类应用达132个,“备孕”类应用达90个,“育儿社区”类应用达53个。

母婴电商行业目前主要分为三个梯队。第一梯队是天猫、京东、苏宁、网易这样的综合平台,第二梯队就是蜜芽、贝贝网、国际妈咪等垂直母婴电商平台,第三梯队是其他社区类,如宝宝树、母婴说、妈妈帮等。说到底,主要是前两个梯队的战役。

第一梯队方面,天猫国际关注到90后“时尚母婴”市场增长态势,一方面紧扣母婴喂养新趋势把握产品多元需求,加强了与国际品牌的深度合作。另一方面,据CBNData显示,天猫国际占据了母婴行业52.9%的市场份额,其母婴用户规模更是超过2亿人,其中“90后”、“95后”年轻消费者占比超过60%。为此,天猫国际携手宝宝树等伙伴,开辟了新锐品牌创造营,计划未来三年,赋能100+新锐品牌,打造20个年销上亿,真正从用户出发的新锐品牌。

网易考拉方面,也分别与全球知名婴童厂商签订战略合作协议,携手来自80多个国家的9000个品牌,通过包括直播、短视频、种草社区在内的多元内容营销矩阵,加速升级全球母婴正品供应链。

京东方面,则希望通过C2M模式携手母婴品牌开启消费新时代。京东以消费需求驱动生产的华丽升级,具体模式就是根据“90后”母婴需求,制作需求报告,然后仿真试投、联系厂商研产、安排京东首发并进行精准营销,在过去一年里,京东超市在婴儿奶粉与婴儿尿布的B2C销售市场份额占比超过50%,稳居行业领先地位。

寻求转机:垂直母婴电商的夹缝求生

对比第一梯队在跨境电商、品牌挖掘、用户定制等方面的创新,第二梯队的垂直类母婴平台只能尽力发挥自身优势。其中,蜜芽延伸产业链,布局线下,如开辟儿童乐园,战略投资悠游堂,战略合作美中宜和医疗集团(妇儿医院)等;贝贝网与清华合作探索“社交电商+AI”,同时加入二手交易业务,打造闲置C2C社区;国际妈咪强化童装品类,推“童装免费试穿”,提升用户消费体验。

显然,第二梯队在纸面实力上与第一梯队相比要稍逊一筹,不过船小好掉头,灵活机动也未必不能创造奇迹。从第二梯队的应变来看,布局全平台生态算是最大公约数。在与第一梯队拼入口不得的前提下,如何转化私域流量,值得深思。对此,蜜芽CEO刘楠表示,“连接”和“进化”依旧是她的主线。在围绕“年轻妈妈品质生活”发展近8年后,蜜芽从最初的连接跨境母婴的特卖商场进化到O2O全面布局的新时代。面对第一梯队流量垄断的强势挑战,蜜芽选择的方式是会员制+精选品。这是不是母婴电商的转机呢?

从母婴市场的大趋势上看,二胎政策红利减小,但刚需依旧存在,中高端市场增长,产品垂直细分加剧,体验消费场景增加,会员制锁定私域流量,社交电商催生半熟人经济。购买力方面,线上人均消费仅为线下购买的1.2倍,还有增长空间。渠道方面,一二线城市和三线以下的城市,0~3岁的婴儿人口的数量是1:1.5,下沉还是主流。投资方面,去年早幼教(配套服务、素质教育、幼儿外语)投融资有117起,数量和金额分别占比49%、54%。其次是母婴新消费产品与服务(奶粉、辅食、奶瓶、湿巾)有49起,很多细分领域的母婴品牌得到资本的认可。再次是母婴新零售(连锁零售、B2B平台、社交电商)有29起。此外,孕产儿科医疗领域投融资有23起,母婴内容产业有18起。

行业洗牌:残酷的代价与反思

数据显示,中国是仅次于美国的全球第二大孕婴童产品消费大国。截至2018年末,中国母婴家庭群体规模达到2.9亿,母婴行业市场规模超过3万亿元,并将以每年新增300亿元的规模高速增长。虽然总体趋势向好,但是过去几年,荷花亲子关闭、红孩子卖身、蜜淘突然消失、母婴之家跑路,也让公众看到了行业洗牌的残酷性。特别是根据新浪育儿调查显示,70.32%网友在电商平台遇到了母婴产品质量问题,也让平台对于打假警钟长鸣。

在这个背景之下,对于蜜芽、贝贝网等母婴垂直电商平台,在探索线下业务的时候,亟待解决的就是在服务、硬件、管理等方面的漏洞。尤其在运营上要避免业务重心过于分散等问题。线上大数据的用户画像明确,品牌定位清晰,但是往往布局线下生态时容易求全走偏。

在社区社交方面,母婴平台要进一步探索妈妈用户群体的改变,关注经济压力导致不愿生育、素颜黑眼圈小赘肉的单客消费、亲子节目广告植入效应等需求。同时,针对“85后”、“90后”、“95后”等群体的多元需求仍需细分,在向全家庭成员延伸时也要扬长避短。在渠道下沉三四线城市时,还要针对实际消费状况,调整主攻方向与运营策略。建立长期高效的产品维权诚信机制,让消费者买得放心用得安心,让赋能措施真正落实在品牌口碑之上。

按照罗兰贝格调研报告预测,中国的母婴市场将在2020年达到35799亿元。CBNData也显示,超过1.3万亿市场规模的母婴行业,未来全渠道的增长速度将超过11%,其中线上增长更将达到24%以上。只有三大梯队能够成功转型,行业乱象能够尽快解决,中国的母婴市场才有未来。

日期:2019.8.12　责编:邓晓进　组版:毛毛　责校:杨志刚

理财学院 欢迎大家加入电脑报理财群:329789299,验证码:理财之家。

天齐锂业 迎来至暗时刻 @董师傅

近期,A股不少明星股因为中报业绩下滑导致股价大跌,大族激光、涪陵榨菜、天齐锂业等莫不如此。

许多读者询问,新能源产业链下游龙头比亚迪、中游龙头宁德时代的业绩都还算可以,上游龙头天齐锂业为何会业绩不佳。

是公司的问题,还是行业问题?天齐锂业未来还有下跌空间吗?

净利率跌至7.95%

天齐锂业的辉煌要追溯到2015年的股灾,股灾之后其开启了暴涨模式,上涨了5倍多,在2017年9月股价突破200元大关,如今截稿为止股价仅有23元,下跌了足足87.5%。

这中间天齐锂业的业绩迎来高速增长,直到2018年碳酸锂价格一路下跌,天齐锂业的业绩才出现疲态,即使如此2018年营业收入也有62.4亿元,净利润为22亿元,净利率高达35.26%。

天齐锂业发布的2019年半年报业绩快报显示,营业收入为25.9亿元同比下降21.28%,净利润为2.06亿元同比下降84.3%,而净利率仅有7.95%,业绩出现雪崩之势。

新能源产业链下游、中游的龙头公司没有崩,上游的龙头公司却先崩了。

行业产能暴涨

这几年新能源汽车大卖,对动力电池的需求大增,进而对碳酸锂的需求暴增,2015年产业链上游面临的问题是产能不足,碳酸锂价格随着暴增。

嗅到赚钱机会的资本疯狂涌入碳酸锂市场,从而促使锂矿开采、盐湖提锂的进度加快,产能不断增长,改变了供需关系——产能建设需要一定时间,2019~2021年是行业产能投放的高峰期。

据亚洲金属网数据,碳酸锂价格自2018年3月的15.4万元/吨降至如今不足8.0万元/吨,而上海有色网的数据显示,2019年上半年我国碳酸锂总产量为6.75万吨同比增加29%。

碳酸锂产能在不断增加,但价格在不断走低,天齐锂业的业绩能好才有鬼。

项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度(%)
营业总收入	2,589,539,973.78	3,289,425,605.79	-21.28
营业利润	638,946,204.07	2,074,368,014.43	-69.20
利润总额	723,731,807.25	2,096,064,195.82	-65.47
归属于上市公司股东的净利润	205,617,604.20	1,309,390,520.65	-84.30
基本每股收益(元)	0.18	1.15	-84.35
加权平均净资产收益率(%)	2.01%	13.76%	下降11.75百分点

很明显天齐锂业是一只周期股票,要熬过周期低点才能迎来光明,手中全球最大的锂矿资源就是其最大的优势。

尽管如此,其股价依然还有下跌空间,目前动态市盈率还有59倍,市净率还有2.59倍,还谈不上低估。

退补因素不容忽视

2019年新能源汽车补贴大幅下滑,2020年补贴将被取消,这个预期比较明确,下游需求是否能保持高速增长还有待观察,譬如今年7月比亚迪新能源汽车销量就同比下降11.84%。一旦下游需求减少,传递到上游,对天齐锂业等公司来说,日子就更为难熬。

因此,短期不建议抄底天齐锂业。

本文仅代表个人观点,跟本报无关。股市有风险,投资需谨慎,本文仅作参考,实际盈亏自负。

Q&A问答

浪潮信息好久可以买

@琥睿:董师傅,浪潮信息跌破20元了,好久可以买?会不会跌破16元呢?

@董师傅: 浪潮信息是A股服务器龙头,是知名的白马股,机构的宠儿。公开数据显示,浪潮AI服务器市场占有率超过50%,而在云市场领域,其已连续五年位居中国政务云市场占有率第一。但拟通过配股募资20亿元,这可不是好消息,2017年公司就配过一次股募集了29.64亿元资金,你可以看看当时的股价走势。浪潮信息有亮点,但资本市场不喜欢配股,配股一日不完成,股价就会一直受到影响,建议不要单看价格,还是要追踪配股的进程。

申通快递可关注

@墨色缚影:董师傅,阿里巴巴拟百亿元入股申通快递,未来或取得其控制权,为什么股价不涨反而跌了,搞不懂!

@董师傅:资本市场有一个传统,那就是炒预期、卖新闻,今年3月阿里巴巴入股申通快递的消息就出来了,受到消息刺激,股价几乎涨了50%,当消息变成新闻后获利资金要离场,跌也很正常。倘若阿里巴巴如约完成全部股权购买计划,那么将持股申通快递的比例达到46%,广发证券分析师估算其成本价约为20.80元/股,因此这个价格可以作为买卖申通快递的重要参考价。如果想长线或者中线持有申通快递,至少成本要低于20元,如果想短线操作申通快递,那只能做超跌反弹。

大族激光短时无行情

@星河鹭:董师傅,我的大族激光被套牢了,想割肉都不行了,欧洲研发中心就算有问题,也对业绩没有多大影响,为何大家总揪住这个不放?

@董师傅:没有影响?深圳证监局对大族激光下发《责令改正措施的决定》,深圳证监局明确大族激光存在重大购置财产项目未履行相关审议程序、重大购置财产项目信息披露不准确、不及时等问题,要求做出整改措施。这明显都引起监管层的关切了,股价下跌才是正常反应,至于对业绩的影响短时间的确看不出来,但不代表未来没有影响。大族激光当前最大的问题是对苹果依赖较大,业绩下滑明显,暂时看不到复苏的希望。因此,只能等待时机解套了。

欧比特被举牌

@非典型白茶:董师傅,格力仅用半个月一口气买入5%(举牌线)的欧比特,现在跟还来得及不,感觉后续还可能继续买买买。

@董师傅:欧比特是国内首家民营卫星大数据公司,主营业务为卫星大数据、宇航电子、人工智能,目前欧比特在轨运行的高光谱卫星有4颗。欧比特曾经因收购铂亚信息、智建电子、绘宇智从而实现业绩高速增长,但外延式增长不可持续,到了2018年营业收入和净利润双双出现下降。从基本面来说公司不算很好,但格力集团(不是上市公司格力电器)的确存在再度增持的希望,因此你可以关注欧比特,格力集团买入的平均成本明显在10元以上,这是一个很好的参考点。

金地集团业绩较好

@真心追风:董师傅,想入手金地集团,有什么建议。

@董师傅:金地集团预计2019年上半年净利润为36.32亿元同比增长52%,业绩比较亮丽,不过由于房地产的特殊性,这个业绩反映的是之前的盈利状态——2019年上半年公司实现销售金额856亿元同比增长36%,销售面积为428万平方米同比增长14%,销售均价2万元/平方米。即使如此,业绩也还算可以的。此外,2018年平均融资成本为4.83%,在一堆房地产公司中排在前列,说明公司基本面好,融资渠道多,不需要借高利率资金续命。

金地集团60月K线的平均价格为10.02元,60周K线平均价格为10.05元,那么10.02~10.05元就是相对安全的建仓区域,算下来股息率差不多为6%,也值得长线资金入手。

请关注董师傅微博

想追踪董师傅的最新研究成果,不妨关注董师傅的微博。如果有个人上网的心得体会,也可以跟董师傅在线交流。此外,还可以加入电脑报读者交流群:63357672,入群暗号:陈邓新。

日期:2019.8.12 **责编:**陈邓新 **组版:**毛毛 **责校:**杨志刚

编辑观察

遍地黄金？出海淘金的游戏厂商们

@电脑报资深编辑 张毅

Show Girl、宅男圣地、狂欢派对……十七年的成长历程让ChinaJoy在经历叛逆和蛰伏期后逐渐回归理性。游戏、电竞、动漫、二次元、cosplay、潮玩等元素将ChinaJoy 2019推向泛娱乐的道路，索尼、微软、任天堂首次齐聚CJ让人们看到海外企业对中国市场的重视，而腾讯、华为等巨头用云游戏点燃ChinaJoy 2019玩家激情的同时，游戏出海悄然成为ChinaJoy 2019另一热点。据不完全统计，ChinaJoy期间，主题与出海相关的大大小小的论坛、活动，总计超过了30场，从厂商的动作以及第三方的数据报告中我们看到，2019已经成为中国游戏企业的出海大年！

中国游戏企业的出海大年

“不出海，就出局”——中国游戏厂商海外淘金早已不是秘密，不少有远见的游戏厂商早在2012年左右就开始布局海外游戏市场。在游戏全球化大潮下，当国内玩家被育碧、EA等游戏产业巨头作品精美的画面、丰富的玩法折服时，有多少人注意到中国游戏企业近年来在海外市场取得的成绩呢？

2015年，只有5家国内厂商在海外年收入过5亿元人民币，而这一数字在2018年已经增长到了18家。这18家厂商创造了190亿元的总收入，头部厂商的年度营收，相比2015年已经翻了接近一倍。

2018年，出海成为国内众多游戏公司的“标配”。国内手游人口红利逐渐见顶，以及受版号放缓的影响，让包括腾讯、网易等巨头在内的游戏公司纷纷加快出海的步伐。据《2018年中国移动游戏出海报告》显示，2018年全球移动游戏市场的下载量、用户支出和参与度继续攀升。中国游戏发行商在海外市场发挥尤为亮眼。其中2018年游戏类应用的总下载量约32亿次，同比增长39%；总用户支出约合人民币408亿元，同比增长49%。整体增速均高于全球移动游戏产业的增长水平。

这样的高增速也延续到了2019年，由中国音数协游戏工委（GPC）联合国际数据公司（IDC）发布的《2019年1-6月中国游戏产业报告》称，海外收入，已成为中国游戏企业的重要收入来源之一。该报告指出，2019年1月至6月，中国自主研发游戏海外市场实际销售收入达55.7亿美元，约合人民币为381.3亿元，同比增速为20.2%，2019年无疑会成为中国游戏厂商出海的大年。

全民出海的淘金热

“中小厂商打前哨，巨头加速布局”成为中国游戏厂商目前出海状况的写照，国内庞大的用户市场催生了众多游戏厂商，然而，随着腾讯和网易两大巨头占据了超七成的市场份额后，中小游戏商们的目光逐渐开始向海外聚集。

龙腾简合《苏丹的复仇》、智明星通《列王的纷争》、沐瞳《无尽对决》等SLG游戏的出海成绩当初让不少中小游戏商们看到了打开新市场的希望。在海外有市场，《王国纪元》在2017年取代《列王的纷争》成为最吸金的出海手游，腾讯的《王者荣耀》同年也处于被上海沐瞳科技《无尽对决》吊打的状态。

庞大的市场及高速增长的营收自然引来腾讯、网易这类巨头的关注。在IGG、funplus、智明星通等游戏商以SLG游戏叩开海外市场大门后，网易向国际市场推出的有RPG、MOBA和吃鸡游戏，腾讯推出的也主要集中于吃鸡游戏和MOBA。显然随着大厂的不断投入，海外市场的竞争将逐渐从简单品类的游戏扩充到包含越来越多玩法成熟、竞技性强的游戏。

拥有庞大资源的巨头们制定的“出海”战略显然更具攻击性，不但手游端游一起上，有的还登陆了主机，腾讯甚至还打算推出WeGame的国际版本。

中国游戏2017年的出海成绩相当抢眼

从东南亚到欧美的航线

游戏出海绝非一朝一夕可以实现的，中国游戏厂商出海最早也是“摸着石头过河”，文化认同度较高、人口红利巨大的东南亚市场成为不少出海游戏商航线的“第一站”。

越南、印尼、缅甸等新兴发展地区，人口基数非常大，手机硬件及当地游戏商相对落后，文化认同又给予中国游戏商进入机会。在东南亚新兴市场中，中国移动游戏发行商的市场占有率处于相对领先的地位，其中，在印度的用户支出年增长率高达110%，其次是俄罗斯为73%。

当中小游戏厂商以东南亚为跳板成长起来以后，逐渐将目光放到了欧美等成熟市场，而在腾讯、网易这类巨头的出海策略中，付费率较高的欧美市场更是全球布局中极为重要的一环。App Annie数据显示，美国市场不同游戏类型和不同国家发行商的表现较为均衡，中国移动游戏发行商在策略类游戏中有不俗表现，而德国市场上，中国在策略类游戏上表现强势，但用户支出增长率较低。未来需在角色扮演类和动作类游戏上寻求增长机会。

实际上，在中国游戏厂商“航海图”上，最值得骄傲的恐怕还是日本市场。日本市场游戏玩家本身成熟度较高，除玩家看待游戏产品质量更为理智外，相对封闭的文化市场也抬高了市场进入门槛。然而，在国内游戏商的不断努力下，当今日本玩家对于非本国游戏的包容度有了极大的提升。2018年，中国游戏企业在日收入突破75亿元人民币。

《拳魂觉醒》曾登顶GooglePlay游戏下载榜

2019年第一季度，日本市场Top100产品中外来产品流水的占比已经超过23%。

网易游戏、三七互娱在内的一众中国游戏企业在日本市场均取得不俗的成绩。《拳魂觉醒》曾登顶GooglePlay游戏下载榜，《永恒纪元》《江山美人》也跻身iOS畅销榜Top30。

游戏出海背后的文化输出

游戏在文化承载上有着天然的优势，玩法互通、视觉共感、内容相融，其更能被全球大众所接受。同时它涵盖技术、美术、音乐、剧情、玩法等各项理念，也能承载更多元的文化故事。早在上世纪90年代，以三国、西游等经典中国IP为主的一系列游戏就已经风靡整个东南亚地区。之后随着《梦幻西游》手游、《大话西游》手游等西游类产品在海外大展拳脚，“西游”IP更是多了一种不一样的诠释。

地区文化认同、玩家偏好习惯等细节本身就是游戏商海外作品成败的关键，游戏出海的背后，实际上是中国文化输出的缩影。以游戏题材的形式加以融合传统文化中的经典题材或情节，成功将中国传统文化与游戏融合在一起，《少年三国志》《山海镜花》等“中国味儿”十足的游戏受到越来越多海外玩家欢迎的同时，玩家们对中国文化元素的好奇心与兴趣也被点燃。

在输出文化的同时，任何国家的玩家都需要代入感与尊重，文化忌讳、风俗习惯，这些都是约定俗成的规矩。游戏作为一项艺术，在很多情况下会借助现实元素，本土化不仅体现在游戏针对性的优化，更在于本土化的运营。据Gamelook的说法，同样是东南亚市场，印尼偏好三国，越南偏好武侠，同一件中国文化产品未必就能在两地都吃得开。文化差异和本土化，必将成为未来中国游戏商海外市场运营的重点。

游戏题材的形式加以融合传统文化中的经典题材或情节

写在最后：令人振奋的游戏出海

盘点中国游戏商近年来的出海成绩后我们惊喜地发现，中国游戏出海的范围早已从东南亚地区扩展到了全球，甚至“反攻”到了日韩欧美等传统发达游戏国家。从《列王的纷争》《少年三国志》到《王者荣耀国际版》《终结者2：审判日》，众多中国游戏商打造的游戏在海外玩家市场取得巨大成功，除为游戏商带来大量营收外，更是对我国游戏产业综合实力的肯定，越来越多游戏企业有了在全球市场崭露头角的机会，这绝对是令国内玩家相当振奋的事儿。

关注钛师父微博，玩转DIY

头条
扫码关注电脑报今日头条号
及时了解更多资讯

vivo Z5首发体验：治愈年轻人的三大烦恼

和聚焦年轻人需求的市场定位一样，Z系列是vivo旗下一条非常年轻的产品线。去年5 月，vivo 在电商平台悄悄上线了一款全新的产品Z1。之后，vivo 又推出了 Z3、Z1 青春版、Z3x 、Z5X等新品。而就在近期，vivo又拿出了Z系列今年的拳头产品——Z5。

扫码关注机智猫微信

我们不妨来探究一下“年轻人的烦恼”。所谓的年轻人的购机烦恼，其实本质上就是“贫穷的烦恼”。这里的“贫穷”并非贬义词，而是任何一个市场环境下，由于需求和定位、受众之间的差异造成的。所以，有限的购机预算（多为千元左右）是探究这个问题的一个大前提。

在这样的前提下，年轻人的烦恼有：

第一个烦恼：颜值低

颜值就是生产力，是一个非常普世的标准。

vivo Z5就是这样的一部机器，它集结了目前市面上最主流、最时髦的设计元素：水滴屏、屏幕指纹、后置三摄、幻彩机身……你可以在很多vivo自家或者友商旗舰产品上看到类似的设计方案。这种紧跟潮流设计和工艺的做法，让Z5这样的千元旗舰能够在设计上做到“人有我有”。

如果纵向来对比的话，这种设计和工艺上的优势就更为明显了。不信你可以拿着Z5和vivo去年的旗舰产品做一下设计和手感层面的对比，你会发现尽管价格只是后者的三分之一。但在设计和工艺上，Z5和自家的这些老大哥相比也是不遑多让的。在一些感官层面的体验上，甚至还有优势。

紧跟潮流不落后，是年轻人对于一款年轻产品的第一要求。

第二个烦恼：性能差

这主要是指性能和配置层面。传统意义上，我们评价一款手机的性能和配置首先考量的就是其处理器的性能。

Z5 配备骁龙712。在传统性能层面，通过提升Kryo360的核心频率（由骁龙710的2.2GHz提升到了2.3GHz），带来了相较于骁龙710整体性能接近10%的提升。这属于典型的挠痒痒式的更新，没什么值得多说的。但骁龙712 在AI性能、图像性能和能耗等参数上体现不出来的方面，其实相较于骁龙710有一定的进步。

作为一款非常成熟的移动平台，骁龙712在游戏性能、日常表现方面其实非常稳定。

另外，vivo还有一系列软件优化层面的黑科技。这些黑科技几乎都是为了游戏所专门定制和研发的。利用骁龙712提升的AI性能，vivo可以说将游戏优化做到了极致。这些黑科技的数量和名词简直多到让人眼花缭乱：Center Turbo处理器加速、Net Turbo网络加速、AI Turbo 智能调动 、Cooling Turbo 散热加速 、Game Turbo SDK级优化等等。

这些技术，都是vivo多年以来潜心研发的技术成果。比如vivoZ5搭载ART++编译增强Turbo技术，能够对APP代码进行提前编译，也能将APP代码对硬件系统资源的调用路径进行提前解析，大幅增强了编译系统的效率，无需APP开发者做任何适配工作，即可实现程序执行速度的大幅提升。这项技术，是非常底层的技术，目前全球能做到的厂商屈指可数。

一句话：vivo Z5在性能层面肯定是没问题的，主流游戏，随便玩。

第三个烦恼：没亮点

追求个性，主张自我表达，无疑是当代年轻人最显著的特征。其实他们对于手机的要求也一样：人无我有做到了，下一步就是人有我精了。

使用下来，我认为Z5的“精”体现在拍照和续航两个方面。

4800万像素主摄+景深+广角的三摄配置，算是目前比较主流的多摄方案。vivo Z5的主摄是IMX582，它其实是大家熟悉的IMX586的简配版（主要差异体现在视频录制方面），但在拍照性能层面和IMX586差异不大。

不知道是否得益于骁龙712在AI、图像以及对于相机支持层面的性能提升，vivo Z5的整体成像水平，出乎了我的意料。白天室外环境下，相机对于整体色彩把控、白平衡控制都非常到位。高饱和度的画面，看上去非常讨人喜欢，适合原图发朋友圈。在细节表现方面，无论是高光，还是暗部，该有的细节都有，表现出了非常纯熟的调校能力。

到了夜间，这种相机算法层面的优势就更为明显。实际上在普通模式下，vivo的暗光成像并不算太出众。尤其是在一些光线条件不理想的极限环境下，样张往往呈现低亮度的视觉观感，丢失的细节和层次比较多。

但是在夜景模式算法的介入下，vivo Z5的夜景成像会有非常大的提升。在该模式下，相机不仅能够捕捉到更明显的画面细节，同时还能维持非常不错的画面纯净度。注意夜景样张中的天空，不仅能够拍到星星等细微细节，而且整体观感非常通透。这种级别的夜景成像水准，在同价位的机型中是非常少见的。

续航方面，vivo Z5的优势就更突出了。vivo Z5不仅在机身内塞入了一块4500mAh的大电池，机身还依然维持了较为轻薄的手感。正常使用的条件下，这块大电池能够保证接近两天的轻度使用。而更关键的是，它这次还带来了22.5W的快充，这真的可以说是良心配置了。半个小时左右的时间，能够给手机充满接近一半的电量。

总之，在拍照和续航方面vivo Z5算是拉开了和同级别手机之间的体验差距。

回看Z5这款手机，或许也只有vivo这个级别的大厂才能够拿得出一款这样的产品。 表面上看这款手机似乎平平无奇，但实际上和同级别的产品相比，vivo Z5在拍照、续航等方面已经达到了非常高的水准。这种产品层面的强大竞争力，其实是和vivo自身的软硬件实力分不开的。

得益于骁龙712在AI、图像上的性能提升，整体成像水平高

幻彩机身，主打年轻时尚的设计元素

拥有集水滴屏、屏幕指纹，紧跟主流设置

采用4800万像素主摄+景深+广角的三摄配置

夜景模式的拍摄样张

日期:2019.8.12 **责编**:黄益甲 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

黑鲨游戏手机2 Pro体验：“挤牙膏”也是可以有诚意的

近段时间，高通公布了骁龙855 Plus移动平台，也正式拉开了下半年Android阵营旗舰机迭代更新的序幕。有意思的是，虽然各品牌都在第一时间疯狂暗示，但首发的“荣誉”竟被“小众”的游戏手机抢了去。现在，继华硕ROG游戏手机2之后，第二款搭载骁龙855 Plus的手机也来了，还是一款游戏手机——黑鲨游戏手机2 Pro。

从命名上就不难看出，黑鲨游戏手机2 Pro是在3月份的黑鲨2基础上的强化，还是那块6.39英寸的屏幕和4000mAh电池及27W快充。不同的是，产品ID设计和系统、操控方面的完善。

扫码关注机智猫微博

强化“X”设计语言

游戏手机在品牌打造方面，有一点是非常重要的，那就是玩家粉丝凝聚力，这就需要从整个品牌VI到产品ID设计，都有一个统一的语言体系，从而先在可识别性上让人一目了然并记得住。

理是这个理，可这就等于给产品设计出难题了。我要是不变吧，你说我千篇一律，我要是变得多吧，又失去了品牌形象的延续性，而且游戏手机也很难做到像普通手机那样，三天两头一个新配色来推波助澜一下。

黑鲨显然也面临着相同的问题，不过这一次黑鲨游戏手机2 Pro的处理方法还是相当聪明的。一方面在没有脱离原来X设计语言的基础上，对中间部分进行了重新设计，变得更有棱角和锋利感，又维持了未来跑车的风格；另一方面，新的冰魄灰配色更漂亮，还玩起了渐变和粉丝投票，也是很6了。

这次新增的冰魄灰色在如今五花八门的手机配色中，都显得颇为特别，银灰色+蓝色渐变，以及正面的蓝色倒角抛光勾勒，跟黑色比起来，多了一些未来感，当然，也可以说清凉感。

黑鲨游戏手机2 Pro对背部中间部分进行了收窄，又在S标志两侧多加了两个小灯，称为“黑鲨之眼”，加上侧边LED灯，灯效肯定是更多了。

高玩可感知的提升

游戏手机作为一个细分品类，也不能光在外观和灯效上做差异化，但绝对性能又很难拉开差距的情况下，怎么创造游戏手机特有的体验呢？黑鲨2的时候，带来了DC调光，如今黑鲨游戏手机2 Pro又把重点放在了触控体验上。

相比黑鲨2，它把触控采样率提高到了240Hz，使得屏幕触控延迟从43ms降低到了34.7ms。触控采样率是指触控屏每秒上报坐标的次数，触控响应速度是指手指接触屏幕到系统响应报点的时间，延迟越低，响应越快。

其实，不管是DC调光还是这种几ms的提升，你都会发现，游戏手机的功能点已经做得非常细了，为什么？游戏手机需要满足的不仅是普通手机玩家，更要能满足对这种几ms的差异也能感知到的高玩或者职业选手，我们认为这才是未来游戏手机的正确玩法。

除了触控采样率之外，黑鲨游戏手机2 Pro对触控系统的优化，还包括游戏场景下屏幕触控精度可至0.3mm，触控精度是指屏幕能识别到的最小滑动距离。以及更大范围的触控映射，手指滑动较短距离可以实现较大距离的移动，减少手指对视野的遮挡，增加走位的灵活度。

类似的还有黑鲨独特的压感屏幕操控，内置Haptic震动马达，除了可以实现游戏中逼真的震动反馈之外，还采用映射的方式，预设好的按压力度和区域，手指不用再寻找按键，开镜、蹲闪按压就来。我看这对于高端玩家来说，就是开了物理外挂的感觉，而我这种菜鸟，适应适应也能很快熟络起来。

黑鲨游戏手机2 Pro 继续搭载了独立显示控制芯片，色准有比较好的表现，支持DC调光2.0，能够防止OLED屏低亮度下的频闪。触控、调光、色准都有了，成就一块顶级屏幕缺的就是高刷新率了，或许，等黑鲨3？

游戏系统打造上略显慢热

这次黑鲨游戏手机2 Pro性能方面也是一个比较重要的升级，相比骁龙855，骁龙855 Plus可看作官方超频版，核心频率从2.84GHz升级到了2.96GHz，Adreno 640的图显核芯也从585MHz 提高到672MHz，提升比CPU的幅度还大一些，并且针对游戏和娱乐功能优化，性能比之前提升了15%。

此外，黑鲨这次全线采用UFS3.0标准12GB大内存也有明显加分，落到体验上，大型游戏加载也明显快了不少。总而言之，性能方面放100个心，反正已经是现在的顶级了。散热同样也做得不错，像《和平精英》这种发热大户，也不会有影响游玩的发热程度，高画质、极限帧率下，连续玩半小时，电池温度不超过40℃。

相比性能，对于游戏手机来说，更需要引起重视的是系统和软件层面的优化。为此，几个游戏手机品牌的通用做法都是设置一颗独立的游戏模式切换按键。显然这还不够，黑鲨方面的进一步特色是游戏Dock 4.0，可以在游戏中快速进行一些功能操作。不过，像游戏画中画这种基本功能，到现在才跟上，可以看出，黑鲨方面在完善的游戏系统打造方面还是有点慢啊。

当主力机用没啥问题

虽然看起来游戏手机只是智能手机的一个分支，但它对系统优化的要求其实比普通手机更复杂。因为它还需要兼顾到游戏手机作为主力机的需求，易用性及各方面的功能都不能被忽略。

典型的例子就是手机拍照。黑鲨游戏手机2 Pro继续使用了4800万像素+1200万像素双摄，只是将主摄CMOS从三星GM1换成了索尼IMX586，从样张的表现看，还是达到了主流水准，但问题依然出在优化上，比如对焦拉风箱。

黑鲨游戏手机2 Pro的12GB+128GB版本只要2999元，这个价格还是比较合适的，但是也需要注意的是，黑鲨游戏手机2 Pro对于主力机的兼顾显然更好，黑鲨游戏手机2 Pro这次的更新除了对最新处理器性能的跟进，以及产品ID设计方面的完善之外，“加量不加价”式的诚意也是一大亮点。

侧边还加上了LED灯，灯效更丰富

游戏场景下屏幕触控精度可至0.3mm

采用4800万像素+1200万像素双摄

从样张效果看，达到了主流水准，但依然存在优化问题

4800 万像素 +1200 万像素双摄拍摄样张

日期:2019.8.12 **责编**:黄益甲 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

加量不加价的4K游戏新选择

华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO评测

参考售价:6299元

随着AMD RX 5700系列显卡的上市,NVIDIA也紧跟着推出了RTX 20 Super系列,显然是为了巩固自己在同级别显卡上的地位。之前我们已经测试过了甜品级的RTX 2060 Super和中端的RTX 2070 Super,现在搭载了RTX 2080 Super核心的华硕DUAL-RTX2080S-8G-EVO已经到达评测室,下面就一起来看看升级后次旗舰的表现吧。

刀法精准,这才是真正的满血TU104

对于熟悉NVIDIA的玩家来说,新的后缀已经司空见惯,玩家们也已经了解了老黄的套路,无论是升级还是阉割,实际上都是为了更好地与竞品抢占市场。RTX 2080 Super的FE公版上市价为699美金,和之前RTX 2080的FE公版保持了一致,而随后RTX 2080将会停产,未来市面上只会保留RTX 2080 Super。

从规格参数来看,RTX 2080 Super和RTX 2080一样都是12nm工艺的TU104 GPU核心,但是核心代号变为了TU104-450。我们之前就说过,RTX 2080的TU104-400核心不像是完整版,这里我们可以看到TU104-450开放了两组原本隐藏的SM单元,流处理器数从RTX 2080的2944个增加到了3072个,Tensor Cores从368个增加到384个,RT Cores从46个增加到48个,纹理单元增加到192个。除了规格上的提升,RTX 2080 Super在频率上也得到了提升,基础频率提升到了1650MHz,加速频率提升至1815MHz。不但核心频率得到了提升,显存频率也从RTX 2080的14000MHz涨至15500MHz。从频率的提升来看,RTX 2080 Super像极了出厂发烧超频版。

虽然解锁了满血版,但是大家也可以看到,RTX 2080 Super相对RTX 2080其实依旧提升有限,和RTX 2080 Ti相比依旧有着巨大的差距。不过NVIDIA官方宣称,RTX 2080 Super的性能已经超过了帕斯卡时代的顶级半专业卡Titan Xp。

双轴流风扇加持,华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO解析

本次评测的产品是来自华硕的DUAL-RTX2080S-O8G-EVO,隶属于电竞特工系列。外观设计简洁,充满表面的斜条纹让散热器表面不再单调。巨大的2.7槽散热器看上去非常厚实,带来了更大的散热面积,给人一种在散热上很安心的感觉。额外的散热空间增加了超频的潜力,同时可以让风扇在轻负载情况下以更低的速度运转,减少噪音。

华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO采用双风扇设计,风扇尺寸并不算特别大,但是采用新一代的轴流风扇设计,搭载了更大的专利翼形叶片和特有的环形密封圈,可以有效地增加向下的风压,兼顾了风扇的高性能和低噪音。配合大面积的散热鳍片,能够提供更好的散热效果。该显卡同时还支持0dB静音技术,GPU核心温度在55℃以下时,风扇将完全停转,降低噪音。

频率方面,该显卡在默认的游戏模式下GPU基础频率和公版保持了一致为1650MHz,加速频率则略有提升为1830MHz。超频模式下,GPU基础频率为1680MHz,加速频率提升到1860MHz。

性能实测,小幅超越RTX 2080成为新一代次旗舰

从3DMARK基准测试来看,在针对DX11的FireStrix测试中,华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO领先RTX 2080RFE4%~7%,在针对DX12的TimeSpy测试中,领先幅度更小一些,只有3%左右。由于RTX 2080 Super增加了2个光线追踪核心,所以从光追测试中我们可以看到性能也提升了5%左右。

3DMark基准性能测试

	RTX 2080S	RTX 2080	对比提升
Fire Strike GPU	28754	27236	5.6%
Fire Strike Extreme GPU	13800	12911	6.9%
Fire Strike Ultra GPU	6733	6427	4.8%
Time Spy GPU	11582	11136	4%
Time Spy Extreme GPU	5291	5133	3%
Port Royhal	6802	6473	5%

从测试中我们可以看到,由于规格的提升,华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO始终能够领先RTX 2080FE,且领先幅度和3DMark基准测试时的表现基本一致。不过这个提升反映到实际游戏帧速上就变得比较细微了,在大部分游戏中两者的帧速差距都不超过5fps,对于游戏体验而言几乎没有什么影响。对于华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO来说,在2K分辨率下以最高画质畅玩3A大作毫无任何压力,在4K分辨率下适当降低画质也能达到60fps的水准。

实际游戏性能测试(最高画质,单位:fps)

游戏	分辨率	RTX 2080	RTX 2080S
《刺客信条:奥德赛》	2K	63	64
	4K	43	46
《幽灵行动》	2K	62.29	65.61
	4K	39.54	40.9
《孤岛惊魂5》	2K	109	115
	4K	60	63
《古墓丽影:崛起》	2K	123.94	125.2
	4K	63.49	67.92
《古墓丽影:暗影》	2K	89	93
	4K	47	49
《全面战争:战锤2》	2K	73	77.2
	4K	40.5	42.3
《杀出重围:人类分裂》	2K	70.2	73.6
	4K	39	40.8

散热与功耗表现:GPU满载温度不高且安静

在室温28℃的办公室内,我们使用Furmark让华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO满载运行半小时以上,再考查其GPU的温度状况。

得益于2.7槽设计拥有更大的散热面积以及采用了轴流风扇,华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO的满载最高温度为75℃。这样的成绩对于高端显卡来说,表现算是比较不错的。而此时风扇的噪音也并不明显,不会给玩家带来不好的使用体验。

功耗方面,该平台整机Furmark考机功耗为330W左右,在《刺客信条:奥德赛》游戏中的功耗为350W~400W,和RTX 2080FE的平台相比差异不大。

超频方面,我们使用华硕GPU TweakII软件对该显卡进行了超频,手动将加速频率调整至1950MHz,显卡顺利地通过了3DMark的压力测试。此时显卡的Boost4.0频率最高能到2100MHz,稳定在2055MHz,温度则略微提升1℃到76℃。

测试平台

处理器: Intel 酷睿 i9 9900K
内存:美商海盗船统治者铂金 RGB DDR4 3600 8GB×2
主板:华硕 ROG MAXIMUS XI HERO(WIFI)
显卡:华硕 DUAL-RTX2080S-O8G-EVO
硬盘:西部数据 SN700 1TB NVMe SSD
电源:华硕雷神 1200W
操作系统: Windows10 64bit 1903 专业版
显示驱动:430.60

总结

加量不加价 4K入门新选择

对于RTX 2080 Super来说,虽然解锁了满血的TU104核心,但性能提升非常有限,由于竞品目前还没有能与之正面较量的产品,所以相对于RTX 2060 Super和RTX 2070 Super需要和同级别的竞品抢占市场不同,RTX 2080 Super更大的意义在于巩固其在高端市场的地位,以应对竞争对手可能出现的高端产品。就性能而言,其相比RTX 2080并没有非常明显的提升,对于拥有RTX 2080的玩家来说,没有升级的必要。好在RTX 2080即将停产,而RTX 2080 Super的上市价并没有上涨,新手玩家可以一步到位直接选择RTX 2080 Super。

回到华硕DUAL-RTX2080S-O8G-EVO上,隶属于电竞特工系列的它虽然走性价比路线,但是在用料上并不含糊,2.7槽的大面积散热器加上全新设计的轴流风扇,让该卡在温度方面的表现比较不错。性能上比上一代产品更强,是玩家体验4K游戏新的选择。

日期:2019.8.12 **责编:**戴寅 **组版:**陈学兵 **责校:**杨军

高性价比无线游戏体验

雷柏VT200双模版上手评测

在对之前的产品进行了一轮全新的性能升级之后，知名国内鼠标厂商雷柏现在又开始对旗下的游戏鼠标产品线进行无线化改造。双模版的雷柏VT200无线游戏鼠标目前已经到达评测室，它的表现如何呢？我们一起来看看。

雷柏VT200双模版电竞鼠标采用了和之前VT200/VT200S一样的家族化设计语言，整体造型并不花哨，左右手通用的设计能迎合更多玩家的需求，不过侧键放在左侧，相对来说右手玩家更顺手一些。

该鼠标表面握持部分采用了黑色的磨砂喷漆处理，手感非常细腻，握住时有一种贴手且顺滑的感觉，比较舒服。123.94 mm × 68mm × 39.13mm的三围尺寸比较适中，即使是手相对较小的女生也能很好地掌握。

作为一款电竞向的鼠标，其在设计上为游戏的考虑还是比较细致的，左右键采用分离式设计让按键顺滑无干扰，两边的侧裙采用了3D浮雕不规则纹理的亲肤涂层，能起到很好的防滑防汗的作用，两个侧键在按键长短上做了区分，位置比较常规，玩家不需要特别的适应就能很轻松地上手。雷柏VT200双模版的掌部支撑弧度比较舒缓，多种握持姿势都能很好地适应。

由于加入了无线模块和内置锂电池，所以雷柏VT200双模版相对VT200和VT200S在重量上有所增加，整体重量达到了114g。由于之前有线版的重量在100g以内，所以这个重量在无线产品中不算特别重，电池位置在鼠标尾部，整体重心比较靠后，对于FPS这种需要稳定鼠标操作的游戏来说更加适合。

之前受到好评的炫彩RGB灯光系统在VT200双模版中得到了保留。鼠标滚轮、左右侧裙上方和背部V字LOGO处均拥有约1680万色发光模块，透光比较均匀，亮度足够不刺眼，效果表现比较不错。通过DPI按键切换灵敏度时，7种不同颜色的灯光分别对应7挡DPI，用户可以从灯光来判断当前的DPI挡位。不过对于无线鼠标来说，RGB灯光也是一个耗电大户，在绚丽和续航之间如何取舍就看玩家自己了。

性能方面，雷柏VT200双模版依旧采用了定制的拥有6000万次寿命的微动开关，让玩家免除了使用寿命方面的担心。该微动按下声音比较清脆，手感稍偏硬，回弹有力。传感器方面，由于定位的原因，雷柏VT200双模版采用了原相PMW3325不可见光光学引擎。虽然不是旗舰型号，但是依旧拥有原生5000DPI、100IPS、20g加速度、1000Hz回报率和最短1ms的响应时间，性能表现依旧能够满足绝大多数玩家的需求。在不同分辨率下都能提供足够的性能。VT200双模版也保留了内置的大容量板载内存，玩家可以将配置写入板载内存随身携带使用。

和老款相比，双模版最大的更新就是加入了无线设计，拥有无线和有线两种连接模式。无线模块则是搭载了匠盟compx 2.4GHz无线方案，拥有10米左右的传输范围，能够提供1000Hz的回报率和最短1ms的响应时间，能够很好地发挥传感器性能，不会因为延迟而导致玩家的游戏体验变差。其采用了内置电池设计，拥有800mAh容量。根据官方数据，关闭RGB灯光可以连续使用20小时左右，开启灯光则可以使用12小时左右，非重度玩家可以做到3-5天充电一次，同时其也支持边充边用。

雷柏VT200双模版采用了全新界面的驱动，和之前扁平的科幻风界面相比更偏向简洁实用。可以在驱动中对鼠标进行按键设置、查看电量、DPI调节、宏命令设置、灯光设置等操作，带来更加丰富的可玩性。

规格参数

传输方式：线缆 / 无线 2.4GHz
接口：USB
分辨率：5000DPI，100IPS
可编程按键：8 个
尺寸：129.94mm × 68mm × 39.13mm
重量：114g（含内置电池）
参考售价：199 元

总结 高性价比无线电竞鼠标

雷柏VT200双模版在搭载无线模式的同时，鼠标性能也依旧能够满足大部分电竞玩家对性能的需求，199元的售价相对之前有线版VT200来说价格提升不大，没有入手难度，性价比表现上依旧秉承了雷柏的一贯风格。方便的双模连接、不错的手感、炫酷的RGB灯效，十分适合入门级的游戏电竞用户。

甜点级平台夏日散热不用愁

鑫谷冰酷240S多彩版实测体验

炎炎夏日，处理器散热问题又一次突出地摆在了各位玩家面前。想要兼顾良好的散热性能和较低的噪音，就得用上水冷散热器这个神器了。而相对于复杂的分体式水冷，一体式水冷散热器是近些年来DIY市场的热点之一，众多品牌都推出了不少具有性价比的产品。近日，鑫谷送测了旗下的冰酷240S多彩版一体式水冷散热器，那么它在炎热的夏天是否有良好的表现呢？就和小狮子一起来看看吧。

鑫谷冰酷240S多彩版一体式水冷散热器是一款240规格的水冷散热器，拥有240mm冷排，支持Intel LGA2066/2011/2011-3/115X和AMD AM4平台，兼容市面主流CPU的安装结构，能够支持200W TDP以内的处理器散热需求。

鑫谷冰酷240S多彩版一体式水冷散热器的水泵部分配备了8磁极马达，相对传统的4磁极马达拥有更大的扭矩，同时每相磁极的发热量得以降低，配合氧化锆陶瓷轴承，使其拥有了更长的使用寿命，根据官方资料，该电机能够稳定工作超过70000小时。水冷头底部采用了99.7%高纯铜底座设计，能够完整地覆盖处理器表面，保证散热效果。

风扇方面，该散热器拥有两个12cm冷排风扇，转速为800 ~ 1800 RPM，风扇静压1.55 mmH_2O，通风量为51.2CFM。能够轻松满足甜品级处理器满载情况下的散热需求。同时风扇支持PWM调速，噪音仅29.5dB，不会让玩家在使用时觉得吵闹。

鑫谷冰酷240S多彩版的冷排尺寸为270 mm × 120 mm × 25 mm，能够兼容绝大多数中型机箱和部分ITX机箱，安装方便。冷排采用了铝制18FPI高密度鳍片，增加了冷排的散热面积，让水冷液能够更快冷却，带来更好的散热效果。连接水冷头和冷排的水冷管采用了耐老化抗高温的FEP高分子水冷管，可以减缓水冷液的蒸发，配合加固的“7”字型出水弯头，能够极大地减少漏液的情况，让玩家不再为漏液而担心。

作为一款主打性价比的产品，鑫谷冰酷240S多彩版虽然没有搭载RGB灯光，但是在风扇和水冷头上还是搭载了4色日蚀光效，也拥有不错的灯光表现。

我们选用Intel酷睿i7 9700K对鑫谷冰酷240S多彩版进行了散热性能实测，这款处理器全核心睿频为4.6GHz，TDP为95W，是中高端主机比较常见的处理器。

测试室温为28℃的办公室环境，硅脂为散热器附送的。使用Prime95全核心满载考机15分钟，处理器内核温度为85℃。选用《全境封锁2》进行游戏测试，游戏时处理器占用率在50%上下，温度为42℃左右。这个温度对于酷睿i7 9700K来说，日常使用不会有任何问题，而稍低端一些的甜品级主流电竞平台就更加没有问题了。

规格参数

水泵尺寸：78.44mm x 72.62mm x 38.74 mm
散热板材质：铜
支持 CPU 插槽：Intel: LGA115x/2011/2011-3/2066；AMD: AM4
冷排尺寸：270 mm x 120 mm x 25 mm
风扇转速：800 ~ 1800 RPM
风扇静压：1.55 mmH_2O
通风量：51.2CFM
风扇噪音：29.5 dB(A)
参考售价：299 元

总结 甜品级平台散热性价比之选

鑫谷冰酷240S多彩版一体式CPU水冷散热器作为一款主打性价比的水冷散热解决方案，在性能方面的表现足以满足主流甜品级玩家的需求。240mm冷排加上低转速风扇，在提供足够散热效果的同时噪音也得到了很好的压制。仅299元的售价入手难度低，是一个低成本的风冷替代方案。

日期：2019.8.12 **责编：**戴寅 **组版：**陈学兵 **责校：**杨军

小狮子看市场

儿童电话手表，小手表大市场

对于大多数家庭来说，给低年龄段的孩子配个手机，那绝不是经济问题，而是一个很严肃的生活问题。不配手机吧，放学后不知道孩子在哪里担心。而配个手机吧，且不说孩子把它弄丢了、摔坏了、泡水了等，就是孩子上课时玩手机这个问题，就够家长和老师头疼了。在两难之下，儿童电话手表就成为一种不错的解决方案。

什么才是合格的儿童电话手表

儿童电话手表是一个典型的冰山市场，尽管平时关注度不高，但对孩子的关心，让它拥有不小的市场，而这样的市场也吸引了数百个品牌进入，由于经营理念和对儿童电话手表理解的不同，市面上的儿童电话手表表现也有很大的差异，那么什么样的手表才是合格的儿童电话手表呢？

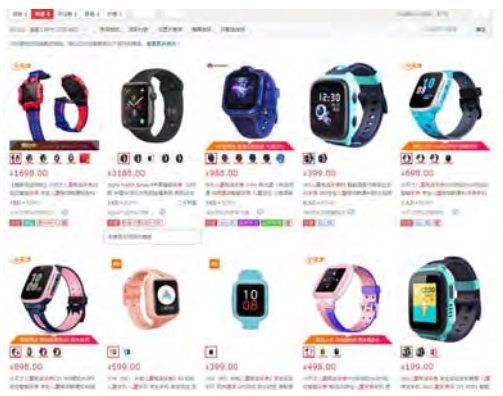
首先，自然是有很好的强度和防水性能，要知道，每个孩子体内都有一个“小魔鬼”，而玩水，也绝对是孩子游戏的首选，没有良好的防水效果，那手表的寿命估计只能以小时计算。需要注意的是，尽管大多数儿童电话手表都号称有防水功能，但未标称防水等级的产品显然是不可靠的，而标注 IPX 67 防水等级的产品，也不足以应付游泳时的需求，毕竟 IPX 67 防水等级，仅能做到防水泼溅和短暂浸入水中，难以长期在水中使用，因此选择可在水中浸泡 30 分钟的 IPX7 防水等级和可长期浸泡水中的 IPX8 防水等级的儿童电话手表，大有必要。

其次则是要有良好的定位功能，毕竟孩子身处何处才是家长最关心的，而儿童手表的定位，不仅要支持 GPS，最好还要有 WLAN、基站定位功能，而一些手表使用的室内、加速器定位等方式，更有利于在城市森林中，精确地找到孩子位于大楼的几层和具体位置，表现无疑更加出色。

同时，手表的多功能和避免手表对孩子学习的干扰，更是一对天生的矛盾体。这就要求儿童电话手表具有比较完善的控制功能，如家长可以通过 APP 来控制手表，以实现上课时间禁用手表扩展功能，可强制远程打开摄像头，以查看孩子所处位置等。当然，儿童电话手表还有其他要求，如佩戴舒适性 / 安全性、通话的高灵敏度、长续航时间、对支付的支持等。因此儿童电话手表不只是一款小手机，更需要厂商对学生和家长的需求有全面的了解和针对性设计。

绕不过去的小天才

儿童电话手表不小的市场，自然也让厂商趋之若鹜，除了众多的杂牌厂家之外，华为、小米、360 等厂家都纷纷推出了儿童电话手表。不过，在这个市场上，执牛耳者却是大家略显陌生的品牌——小天才，其产品不仅在线上市场如京东上获得销量首位，在线下市场，小天才的优势更是巨大，甚至可以说是占据了儿童电话手表的半壁江山。其实，小天才与 OPPO、vivo 一样，都同出步步高系，而它在市场上引发的争议，也与 OPPO、vivo 一样：支持者认为其造型和品质出色、功能贴心，而反对者认为，其价格相比相近配置的其他大品牌的儿童电话手表高出一倍左右，简直是暴利。



但 OPPO 和 vivo 的成功不是昙花一现，也说明了比配置、比价格并非产品唯一的出路，而依靠设计和做工，再加上广告宣传，同样可以培养出稳定的用户群，在市场上获得成功。当然，由于价格过高，在其他厂家尤其是华为、小米等实力厂家加入竞争后，必然会导致客户流失，也许儿童电话手表市场，新的洗牌刚刚开始。

本周榜单 500W电源销量排行榜

每周小狮子会选择一类产品，在读者中进行调查，结合销量为大家推出排行榜。本周就来看看 500W 电源的销量排行榜吧，看近期有哪些产品值得大家出手！

No.1：航嘉 WD500K　369 元
No.2: Tt Smart RGB 500W　239 元
No.3: 美商海盗船 CX550　399 元

如果要组建一套主流游戏平台的话，一款额定功率为 500W 的电源就能完全满足这套平台的供电需求。市面上 500W 电源很多，价格也不贵，但一定要买大牌产品才能保证平台的稳定运行。

作为机电老厂的产品，航嘉 WD500K 在做工用料和性能上都表现得相当出色，它采用了成熟高效的 LLC+DC-DC 架构，具备 500W 的额定功率，12V 输出最大可达 40A，完全可以满足强力独显和主流多核心处理器的需求。同时它通过了 80PLUS 金牌认证，具有较高的转换效率，能为用户省下不少的电费呢。这款拥有扎实的用料、强悍的性能以及较高性价比的电源，可以算作是目前同级别产品中最受用户欢迎的一款。

Tt Smart RGB 500W 最大的卖点在于它采用了带 RGB 灯效的风扇，迎合了时下硬件玩灯的潮流。这款电源还通过了 80PLUS 白牌的认证，其他方面表现中规中矩。此外，美商海盗船 CX550 也很不错，这款产品拥有 550W 的额定功率，通过了 80PLUS 铜牌认证，如果用户追求国际大牌产品的话，这是个不错的选择。

航嘉 WD500K

如果大家想看到更多的内容，请关注小狮子负责的钛师父微信公众号吧（微信搜索公众号 dnbxman）！

本周消费提醒

TOP1

千元游戏神U酷睿i5-9400F值得拥有

TOP2

华擎AMD X570主板采用英特尔散热器

TOP3

为iPad Pro选择扩展坞其实很难

TOP4

三网通吃，华为推出“移动”4G 路由器

提醒 1：当酷睿处理器发展到第九代的时候，英特尔全面调整了产品策略，所有已发布的主流桌面处理器都有一个不带核显的版本（后缀为 F）。酷睿 i5-9400F 的游戏性能表现超出了玩家们的预想，在 1080P 分辨率下，绝大部分测试游戏的平均帧率都在 100fps 以上。在功耗方面，虽然英特尔的 14nm 工艺一直被玩家吐槽，但实际上酷睿 i5-9400F 的功耗非常低，整机待机功耗仅 41W。极低的功耗，使得这款处理器对主板的要求也不太高，一块做工过得去的 4 相供电设计的 B360/365 主板就能满足要求。与低功耗对应的则是低温，使用盒装自带的散热器就能轻松压制 i5-9400F 的发热。在价格方面，目前酷睿 i5-9400F 盒装报价为 1299 元，售价不到中高端处理器的一半，如果考虑高端处理器在电源、散热以及主板方面需要代价不菲的额外支出，i5-9400F 的性价比优势更加明显。如果你只是一位纯粹的游戏玩家，追求稳定性不想折腾，除了游戏之外，电脑也只是用来上网、办公，那么酷睿 i5-9400F 会是更加经济实惠的选择。

提醒 2：AMD X570 平台发布之后，ITX 迷你小板少之又少，目前只有华硕的 Crosshair VIII Impact（C8I）、ROG Strix X570-I Gaming 和技嘉的 X570 I Aorus Pro WiFi。最近华擎也推出了一款彪悍小板——X570 Phantom Gaming-ITX/TB3，这块小板非常特别，它有两个与众不同之处：一是处理器散热器安装孔位不是 AMD AM4 标准的，而是遵循英特尔 LGA115x。当然它不再兼容 AM4 散热器，包括原装自带的，好在华擎贴心地提供了一份兼容名单，包括海盗船的 12 款、银欣的 5 款、猫头鹰的 6 款。另一个特别之处，就是它额外集成了雷电 3 主控制器，在背部提供一个雷电 3/USB-C 接口，能做到这一点的 AMD 桌面主板还是极为少见的。回到主板本身，华擎为这款主板配备了 10 相供电电路、PCIe 插槽等，支持第二代、第三代锐龙处理器。

提醒 3：2019 款 iPad Pro 最大的改变是 Lightning 接口终于变成了大势所趋的 USB Type-C 口，一个接口承担起充电、扩展、有线投屏等诸多功能，基本与笔记本电脑看齐。但成也 USB Type-C，败也 USB Type-C，iPad Pro 功能多了，另一个问题也被摆在面前，怎么选择 USB Type-C 扩展坞呢？与 MacBook Pro 的 USB Type-C 扩展接口一样，在 iPad Pro 上有一种能够与平板合体的扩展接口设计，通过 USB Type-C 可以将接口扩展出 USB Type-A、USB Type-C 充电、读卡器和 3.5 毫米音频口，但这样的设计往往会增加接口的连接负担，并增加 iPad Pro 的机身重量。因此另外一种带固定设计的扩展坞出现了，这款名为 Kanex 的扩展坞通过半保护套的形式与 iPad Pro 固定起来。另外传统扩展坞由于不需要考虑与机身合体，在设计和性能上反倒可以放开手脚。最近苹果官网还开卖了一款名叫 Satechi USB-C 的扩展坞，它功能单一，扩展出的 USB Type-C 口仅能用于充电，但提供了单独的 USB Type-A 3.1 接口，以及 microSD、SD 读卡器和 HDMI 接口。

提醒 4：现在 SIM 卡上网资费越来越便宜，速度也不亚于家用普通宽带，三大运营商为了竞争，变着法子推出各种 4G 卡上网套餐，这让很多在国内一二线大城市打拼的年轻人，干脆直接选择 4G 卡上网。不过年轻人手中需要联网的电子产品不止一个，将手机长期作为热点的方式并非长久之计，于是近年来市场上出现了支持插入 4G 卡的移动路由器。华为 4G 路由 2 Pro 正是一款这样的产品，它既满足了年轻人随时随地的上网需求，又能够解决一些地区有线宽带覆盖不足而无法上网的问题，现在国内大部分地区 4G 网络均已覆盖完备，只要不是深山老林，4G 卡至少能满足 90% 范围内的上网需要。同时它还支持有线宽带接入，与普通家庭路由器的功能如出一辙，总之它既能实现插入 4G 卡无线上网，又能接入有线宽带，该设备还可智能识别最优网络。

日期:2019.8.12　**责编**:陈平　**组版**:向海蓉　**责校**:杨军

买新不买旧，这些热腾腾的新品笔记本值得一看！

在任何商业产品市场，新品永远是关注度最高的类型之一，毕竟大多数消费者都希望自己能买到最新鲜，更保值的产品，笔记本电脑也不例外，新产品往往意味着更新的硬件和更人性化的设计，那么近期有哪些有特点的新品值得我们围观呢？今天就一起来梳理一下吧。

16.1英寸1.7kg，掀起大屏轻薄主流化风潮

荣耀MagicBook Pro
参考价格：5499元
16.1英寸全高清/Core i5 8265U/MX250 2GB/8GB/512GB SSD

看到这个标题应该不难猜到主角是谁，没错，正是荣耀新推出的 MagicBook Pro，其实 15.6 英寸轻薄本在市面上也已经有一段时间，大屏的好处在于能够扩大可视面积和键盘布局区域，进而提高使用舒适性和工作效率，而且还能保持大多数人都可以接受的轻薄身形。MagicBook Pro 的 16.1 英寸屏还是三面微边框设计，让体型进一步缩小的同时支持 100% sRGB 色域，显示效果很不错。

硬件配置上延续了独显轻薄本的思路，但低电压处理器和 GeForce MX 独显的组合在大尺寸大设计空间的前提下也用上了双风扇双热管散热方案，这意味着 MagicBook Pro 很适合用来长时间玩《英雄联盟》等电竞游戏，性能释放很有信心。而且它还标配了 56Wh 电池，合理使用的情况下可以轻松实现超过 10 小时的续航，也算是游戏与办公两相宜了。支持 Magic-Link 2.0 触碰传输技术，可以在手机和笔记本之间进行图片、视频、文档的传输，还有共享剪切板、摇一摇录屏等功能，实用性很不错。

规格更完善的年轻人第一台游戏本

小米游戏本2019款
参考价格：8999元
15.6 英寸全高清 144Hz/Core i7 9750H/RTX 2060 6GB/16GB/512GB SSD

这应该也是大家很熟悉的口号了吧，小米可以说把自己的定位摸得很透彻，在 ChinaJoy 最后一天发布了小米游戏本 2019 款，虽然 8 月 16 日才正式开售，但我们已经拿到了这款产品并进行了测试，它的聪明之处在于首先抓住了年轻人不喜欢外形“撞机”的心理，所以没有采用公模而选择了自行开模，无 LOGO 极简设计再加上“悬浮”式前移转轴，辅以金属质感传统式机身设计，辨识度很高。

其次，它在性价比方面再一次得到了提升，这次最高配版直接上到了 RTX 2060 6GB 独显，并且使用了显示性能更强的 144Hz 电竞屏，再加上升级到 Core i7 9750H，整体性能得到了全面提升，搭配 16GB 内存和 512GB SSD 的高配版售价 8999 元，性价比很不错。新一代产品的散热依然保持了高水准，温度比前代更低但性能提升了足足一个档次，目前来看应该是这个暑假很值得关注的游戏本之一。

头层牛皮手工工艺，谁说笔记本不能有艺术气质

华硕ARTONE
参考价格：15999元
13.3 英寸全高清 /Screen Pad 2.0/Core i7 8565U/MX250 2GB/16GB/1TB SSD

笔记本在生活中的首要角色当然是工具，但就跟腕表一样，如果能辅以独具特色的设计思维，也能成为提升生活品质感的物件，定位轻奢的华硕 ARTONE 设计目的即是如此。顶盖为意大利头层牛皮，局部厚度甚至仅 0.45mm，并使用 18K 玫瑰金线以悬停车线工艺手工缝制，用打造艺术品的心态来造笔记本。

回归笔记本本身，这台白色机身轻薄本还采用了华硕 Screen Pad 2.0 双屏技术，触控板也是一块触控屏，不仅可以实现多重操作，还支持手机投屏，可玩性很高，四面微边框设计最窄只有 2.8mm，转轴则是华硕轻薄本相当有名的“小翘跟”设计，开启屏幕的同时能让机身与桌面支起约 3° 的夹角，改善打字姿势并加强散热和扬声器表现。高端定位也意味着 ARTONE 有更高规格的服务：三年质保、两年国际联保和一年电池质保，对笔记本设计品质有较高要求的话，ARTONE 就是很适合的选择。

机械革命 X3 游戏本消费者报告

点名率很高的游戏本有那么几款，机械革命X3就是其中之一，它最大的看点就是大屏高性价比：8000元以内能做到Core i7+16GB内存+512GB SSD+GTX 1660Ti的可不算多，相对更高端的X9系列来说要更亲民一些，不过到底好用不好用，就要听听实际用户怎么说了。

值得点赞

综合性能没短板，性价比高
双M.2+2.5英寸SATA，升级空间大
玩游戏温度不高，接口全面

问题不足

散热噪声较大
扬声器表现一般，读卡器速度慢

- 15.6英寸全高清144Hz
- Core i7 9750H
- GTX 1660Ti 6GB
- 16GB
- 512GB SSD
- Windows 10

本机价格 7999元

消费者综合评价 8.5分

消费者：陈晓聪
职业：大学生

我买机械革命 X3 主要是为了玩游戏，其实类似配置的选择还挺多的，但 X3 的性价比优势比较明显，比起神舟来说也更靠谱。我选的这个配置处理器是 Core i7，内存也有 16GB，再加上全高清分辨率下 GTX 1660Ti 其实已经比较够用，还有 144Hz 刷新率屏，可能很多人都跟我一样短时间内不会需要升级了。而且 X3 的散热很不错，用它连续玩了四五个小时《绝地求生》，内部和表面温度都不高，而且性能没有受任何影响，帧速一直挺平稳的，当然代价就是散热器有比较大的噪声，必须要戴耳机才好一点。

消费者：方超
职业：大学生

机械革命 X3 在我看来最大的优点除了基准配置就很丰富之外，它还有比较高的升级空间，在牛叔的指引下我打开底壳进行了升级，它预留了 1 个 M.2 2280 SSD 接口，同时还有 1 个 7mm 2.5 英寸 SATA 升级槽，所以我买了一块 512GB 的 M.2 2280 SSD 和一块 1TB SATA SSD 来升级，但没有标配螺丝和硬盘架，买升级配件的时候要找卖家配齐。X3 的左右后三侧都有接口，而且规格挺全面的，虽然没有雷电 3，但 Type-C、Mini DP 和 HDMI 都是一应俱全，唯二的问题首先是扬声器一般，看视频玩游戏都要戴耳机才行，其次是 SD 读卡器速度很慢，读写都不到 30MB/s，基本只能单独买外置 USB 读卡器。

编辑点评

只为满足游戏玩家诉求

游戏玩家最核心的要求无非是综合游戏性能出色，具体来说就是帧速够高、长时间玩不卡顿/发热低、操作手感好、可升级空间大等等，显然机械革命 X3 在各个方面都能够较好地满足需求，而且价格还很容易引起舒适，广受关注自然就不足为奇。目前来看它很适合广大电竞游戏玩家选择，综合素质总体而言是很不错的。

日期:2019.8.12 **责编**:黎坤 **组版**:向海蓉 **责校**:杨志刚

美轮美奂的灯光呈现 钢化玻璃机箱推荐

机箱的透明面板有亚克力和钢化玻璃两种材质，无论是质感、抗划性能还是透光度，钢化玻璃都有明显的优势。可以说拥有钢化玻璃面板的机箱才是打造“光污染”主机的最佳选择。

航嘉MVP Apollo阿波罗

参考价格：399 元

MVP Apollo 阿波罗的双钢化玻璃透明面板是其外观设计上的最大亮点所在，整个机箱看上去晶莹剔透，任何硬件的灯效都能从透明面板上呈现出来，简直就像是一个专用的灯效展示箱一样。同时如果在机箱内部再装上 RGB 风扇的话，整个机箱的视觉效果会变得更加的震撼。

在内部设计上，MVP Apollo 阿波罗机箱也不乏亮点。其采用了独特的左右分仓设计，在高度维持不变的情况下，通过略微增加宽度，从而将电源仓移到了右侧。这样机箱在保证散热效率的前提下，正面就不会出现因为电源仓的存在而影响灯效的情况。同时增加的右侧内部空间避免了走背线时出现走线困难甚至背板盖不上的尴尬情况。

除此之外，这款机箱在细节设计上也做得很到位。顶部支持水冷排的一体化安装，只需拧上水冷排背后的螺丝即可固定，安装起来非常的方便。背面走线空间非常的充裕，还将驱动器支架也设计成了理线盖，让背线走得更加清爽整洁。

MVP Apollo 阿波罗机箱作为一款高端机箱，双钢化玻璃透明面板加上独特的左右分层设计，简直就是“光污染”爱好者的最佳选择。

恩杰H510 Elite

参考价格：999 元

H510 Elite 是恩杰在今年针对喜欢 RGB 灯效的玩家打造出来的一款中塔机箱。产品延续了恩杰机箱简约、硬朗的外观设计风格。不同的是前面板和侧面板均由钢化玻璃制成，前端自带两枚 Aer RGB2 140mm 风扇，能够打造出炫酷的整机灯效。不同的是，H510 Elite 的钢化玻璃前面板能轻松地进行拆装，更便于用户对机箱内部进行维护。

在内部设计上，机箱采用了可拆卸式水冷安装支架，快拆式 SSD 托盘、背部理线槽等设计，能让用户的装机操作变得更便捷。此外在顶部的接口上，机箱提供了 1 个 USB 3.1 Gen2，更利于用户连接智能手机、高速移动存储设备以及其他新款的周边设备。考虑到现在的显卡外观做得越来越酷炫，传统的安装方式会将显卡正面都隐藏起来，并不利于展示。所以 H510 Elite 支持显卡垂直安装就解决了这一问题。

此外，机箱还将内置控制器升级成了 Smart Device V2 版本，全面支持 RGB 灯条、RGB 风扇以及其他 HUE 设备的调控，带来了更多的玩法。这款机箱就特别适合那些追求高品质、丰富玩法的高端玩家选择。

安钛克 复仇者X

参考价格：459 元

安钛克 复仇者 X 是一款个性非常突出的机箱产品，这款机箱在灯光配置上有两个亮点：首先前面板增加了四条 RGB 灯带，中间镂空部分还能将 RGB 风扇的灯光呈现出来，整个机箱看上去非常的炫酷；其次，机箱内部带有控制器，除了可以通过顶部的 Mode 键调节前面板、风扇灯效实现 14 种幻彩模式之外，还能通过线材连接上主板的 ARGB 接口，实现机箱灯效与主板灯效同步的效果。除此之外，再加上由钢化玻璃打造而成的侧面板，可以将硬件灯效完全呈现出来，玩家能打造出非常炫酷的机箱效果。

在散热方面，机箱前面板拥有配备了防尘网的全尺寸、大面积进风口设计，避免了引进风量不足影响硬件散热的问题。机箱内部提供了 7 个风扇安装位，其中顶部和前端均可安装 360mm 冷排，便于玩家打造出性能强悍的水冷散热系统。

主流高性能之选 锐龙5 3600X游戏配置推荐

	型号	价格(元)
CPU	AMD 锐龙 5 3600X	1999
内存	金士顿 骇客神条 Fury 雷电 DDR4 2666 16GB	599
主板	技嘉 B450 AORUS PRO WIFI	999
显卡	蓝宝石 RX 5700 8G	2499
SSD	威刚 XPG-S11 Lite 512GB	449
硬盘	希捷酷鱼 1TB	279
电源	航嘉 WD600K	399
机箱	航嘉 GX520S	199
总价		7422

站长点评：新一代锐龙处理器在性能上可以说是颇为强大，不仅多核性能超强，而且在游戏性能上也有了和竞品一掰手腕的能力。本期站长给大家带来一套基于锐龙 5 3600X 的高端游戏平台，供大家参考。

第三代锐龙 5 目前上市了两款产品，分别是锐龙 5 3600 和锐龙 5 3600X，都是 8 核心 16 线程，只不过锐龙 5 3600X 定位更高，频率达到了 3.8GHz~4.4GHz 也就拥有了更为强悍的性能。从跑分成绩来看，锐龙 5 3600X 已经接近酷睿 i7 9700K 的水平。要知道锐龙 5 3600X 的价格要便宜 1000 元，这么一比，其在性价比方面的优势尽显。

目前 AMD 500 系列主板只有 X570 上市，由于其较高的定位以及普遍较高的规格，所以 X570 现在的市场价格有些偏高。如果玩家想要一款高性价比主板的话，那么高规格的 B450 其实是不错的选择。技嘉 B450 AORUS PRO WIFI 拥有非常犀利的外观设计，AORUS 散热装甲和配备了 AORUS 雕头的 LOGO 灯信仰值满满。主板配备了强大的数字供电电路，并为其配备了硕大的散热片，工作温度更低，完全能够满足第三代锐龙超频的稳定性与供电需求。双 M.2 插槽都配备了散热装甲，可以让 SSD 保持在更低的工作温度之下。此外，抗硫化元件、强化防静电、双 BIOS 设计等等技嘉 B450 AORUS PRO WIFI 也是全部具备，“技嘉主板超耐久”的口碑绝非浪得虚名。此外，它还具备高速网卡、优质声卡方案以及炫酷的灯效，是一款综合素质非常出色的产品。

显卡上站长选择的是 AMD 新出的 RX 5700，这款产品基于最新的 7nm 制程以及 RDNA 架构，在性能表现上同样有了非常明显的提升。达到了在价格略低于 RTX 2060 的情况下，游戏性能大幅领先于 RTX 2060，显然这才是目前 2000 元价位上的最佳选择。同时目前非公版 RX 5700 还未上市，市面上出售的产品都是公版 RX 5700，产品之间差异很小，这方面大家就不用做什么特别的考虑了。

日期:2019.8.12 **责编:**熊乐 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

稳定又要有高效率 高端全模组电源应该怎么选?

近期处理器、显卡新品密集上市,玩家们又要更新装备了。要想平台能稳定运行,一款稳定而又高效的电源是肯定少不了的。那么针对高端游戏平台、设计师平台,应该如何选择高端全模组电源呢?

高端设计师PC对供电要求严格

对处理器性能有较高要求的设计师来说,保持了多线程优势在单核性能上又有大幅提升的第三代锐龙处理器显然才是最佳的选择。在目前已经上市的第三代锐龙产品中,最高端的就是锐龙 9 3900X,该处理器在带来超强性能的同时,对电源的要求可不低。

虽说采用了领先的 7nm 工艺和 Zen2 架构,但锐龙 9 3900X 毕竟是一款频率高达 3.8GHz~4.6GHz 的 12 核 24 线程处理器,TDP 达到了 105W,全核心满载功耗实际可达 140W。要驱动如此高功率的处理器,如果主板上的供电配置不够强,就容易出现降频、供电电路温度过高等问题。因此在最新的 X570 主板上,各家厂商都对主板的供电模块进行了大幅的强化,10 相以上的供电并不稀奇,并配有 8pin+4pin 的辅助供电接口。这样的设计也就意味着要驱动旗舰级的锐龙 9 3900X 平台,电源必须配备有双 8pin 接口才行。

专业级显卡对工作效率的提升帮助很大,可是其价格并不便宜。好在近期有一个性价比较高的解决方案,就是购买 Radeon VII 显卡,只要安装 Radeon Pro 驱动软件就可以变身准专业级显卡了,价格比直接买专业级显卡可是便宜多了。只不过 Radeon VII 的 TDP 达到了 300W,这就要求电源的 12V 输出必须足够强悍才行。

航嘉 MVP K1000

参考价格:1099 元

对于锐龙 9 3900X+Radeon VII 这样性能强悍但对电源要求也非常高的配置,就需要一款性能同样强悍的电源才行,航嘉 MVP K1000 就是特别适合这类需求的一款产品。

MVP K1000 的额定功率达到了 1000W,即便是面对锐龙 9 3900X+Radeon VII 这样的顶级平台也能轻松胜任。对于 MVP K1000 这样一款大功率的电源来说,通过了 80PLUS 金牌认证非常的重要,更高的转换效率能为用户省下不少的电费呢。电源支持 100V~264V 宽幅电压,工作适应范围广。内部采用的是 LLC+DC-DC 结构,+12V 能输出 83.3A 电流,即便是支持双 Radeon VII 显卡也不在话下。同时电源的

+5V&+3.3V 输出采用数字稳压技术,可支持组建磁盘阵列,稳定供电不掉盘。

在线材方面,MVP K1000 采用了全模组线材设计,提供双 4pin+4pin CPU 供电接口,完全满足高端 X570 主板的供电需求。值得一提的是,电源线材采用了航嘉自主研发的 AC 单手插拔线,只需单手即可拔出插头,使用更省心。

另外,MVP K1000 电源采用了智能温控滚珠风扇,除了寿命长之外,当电源负载低于 350W 时,电源风扇不转,真正做到零噪声,为用户带来安静的使用环境。

玩爽游戏,更需要高品质电源

说完了设计 PC,再来说说高端用户装机的另一大方向——游戏 PC。如果仅仅是玩游戏的话,其实英特尔的酷睿 i9 9900K 性能也不差。作为一款 8 核 16 线程的处理器,酷睿 i9 9900K3.6GHz~5GHz 的频率非常抢眼,整个处理器的 TDP 也达到了 95W。当处理器满载时,整个产品的功耗也会在 100W 以上,所以市面上不少高端的 Z390 也配备了 8pin+4pin 的供电接口组合,这同样要求电源配备有双 8pin 接口。

就在 7 月底,全新的 RTX 2080S 正式出现在了市场上。作为 Super 系列显卡,与之前的 RTX 2080 相比,RTX 2080 S 从规格到频率都有了大幅的提升。在 GPU 方面,RTX 2080 S 采用的是满血 TU104 核心,开放了两组隐藏的 SM 单元,流处理器从 2944 个增至 3072 个,RT 光追核心从 46 个增至 48 个,Tensor 核心从 368 个增至 384 个。与此同时 RTX 2080S 核心频率提升到了 1650MHz~1815MHz,显存频率从 14GHz 提升到 15.5GHz。规格的提升带来了 RTX 2080S 性能的进一步提升。同时 RTX 2080 S 的 TDP 也增加到了 250W。

航嘉 MVP K850

参考价格:899 元

考虑到酷睿 i9 9900K+RTX2080S 平台的稳定性,我们建议大家至少要选择额定功率 750W 的电源。MVP K850 就特别适合这类高端游戏平台的玩家,产品出身于老牌机电大厂航嘉。MVP 系列是航嘉根据 20 年的技术沉淀和对 DIY 玩家需求的理解,打造出的高端游戏电源产品。

电源黑金配色的外观尽显产品高端大气上档次的定位。MVP K850 的额定功率达到了 850 W,+12V 电路能提供 70.8A 的电流输出,即便是组建 RTX2080S 双卡平台都不在话下。同样的,MVP K850 也通过了 80PLUS 金牌认证,典型负载最高转换效率接近 91%,平均效率达到 89.6%,更高的转换效率代表着这款产品更省电。

电源内部为 LLC 谐振 +DC-DC 结构,配有定制化铜片主变压器、高品质固态电容和日系电解电容,输出的电流纯净且稳定。同时产品在出厂时,航嘉还会对其进行 22 道严苛的检测工序,保证平均故障时间大于 50000 小时。90V~264V 的宽幅设计,让电源在面对各种恶劣的电网环境时也能表现得游刃有余。

MVP K850 配备了高可靠性启停转子和双滚珠轴承的风扇,具备智能启停功能,耐用性也很出色。全模组设计带来更高的使用自由度,且所有线材的长度均在 500mm 以上,更长的线材更能满足玩家走背线或是机箱 MOD 的需求。

这款电源性能出色、做工扎实,与国际品牌的产品相比毫不逊色。更为重要的是,航嘉 MVP K850 的价格还有比较明显的优势,所以综合各方面的因素,航嘉 MVP K850 是目前最值得购买的 850W 电源。

总结 高端平台更要高品质电源,航嘉高端双雄竞争力十足

对于想要打造高端平台的玩家来说,并不是说因为平台功耗高了,选个额定功率大点的电源就行了。高端平台对于电源其实有更多的要求,比如双 8pin 供电接口、高转换效率、全模组线材设计等等,所以在为高端平台搭配电源时要全方位地对产品进行考查,玩家才能买到理想的产品。

航嘉 MVP K850/K1000 两款产品性能强悍,能提供强劲输出性能的同时,在安全性、稳定性、静音等方面都值得信赖,是高端玩家的好选择。

日期:2019.8.12 **责编:**熊乐 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

最近各家都在出新品，牛大叔想说的是：如今的新品不缺性能，但也不缺猫腻。笔记本的性能越来越强，但猫腻反而越来越多了，各种狗血的压缩成本，各种奇葩机型层出不穷，所以，大家在购买前一定要关注购机帮你评微信公众号，在后台提问。描述清楚自己的预算、应用（用来干什么）、机型类型和尺寸，以及品牌喜好，牛大叔团队会人工回复你，帮你推荐和抉择。

也请大家把购机帮你评微信公众号推荐给你的同学、朋友，这样你也可以摆脱“帮助购机=终身质保参考”的烦恼啦^__#。

欢迎扫描左侧二维码关注购机帮你评！

牛大叔购机经验谈

3999元的i3版MagicBook 2019竞争力较强

前一阵儿，促销价3999元的华为MateBook 13 i3款在市场中掀起了大浪，2K高亮超清屏、轻薄时尚、一碰传、指纹识别、出色的扬声器等卖点，以及不错的性能表现，让大家惊呼“3999元新时代”来临了。不过，很快，该机的价格提升到了4399元，估计成本实在是“扛不住”。所以，4000元以内，还是AMD的Ryzen 5 3500U机型更多，竞争力更高。

不过，显然英特尔不打算放弃低价位市场，继MateBook 13后，又支持华为推出了荣耀MagicBook 2019的i3款，集显，8GB/256GB SSD，价格与AMD Ryzen 5 3500U版MagicBook 2019一样，都是3999元，实现了夸张的“同品牌同机型同价格不同配置互怼”效果！

是的，从i3 8145U+集显的搭配来看，它还不足以胜任太多游戏需求，但一旦抛开游戏需求，这货无论是功耗，还是软件兼容度、可靠性、流畅性和续航表现，都可以轻松碾压AMD平台，而且还具备超大电池（57.4Wh）、超棒扬声器、背光键盘、指纹识别等卖点，绝对可说是“低价位超高购买价值机型”，在这里强烈推荐给低预算且无游戏需求的用户——还是之前的i5/MX150独显版评测中那句话，MagicBook的体验，是可以轻松干掉不少品牌七八千元的笔记本的。

另外提醒大家，3999元英特尔平台还有很多，包含i5/MX250的小米（红米）RedmiBook、机械革命S1 Pro、宏碁蜂鸟Fun，且还有3799元的i5+集显款小米Ruby（15.6英寸）。总之，如今的4000元以内市场，已经不再是哪家独大的格局，而是百花齐放，竞争激烈。

商用电脑QA

商用电脑不用追新平台，老平台有可能是更好选择

Q：大叔，我刚进一个公司，当IT，老板说他懂电脑，让我去买第七代酷睿的商用本来办公，太抠门了吧，他是怎么想的？我该怎么说服他呢？

A：我觉得你们的老板是真懂行，而且不一定是因为抠门。第一，办公真的无需太高性能，我们五六年前的奔腾电脑，只要不装国产垃圾软件，办公妥妥的。第二，第七代酷睿还能支持Win7，从第八代酷睿开始就不支持了，也许是你们公司某些软件必须得使用Win7系统。第三，买老款的商用本，性价比真的很高。而且，在笔记本的轻薄大势下，很多机型都在省成本，实际上用户体验、功能性越来越差了，最典型的一个例子就是键盘，现在的商用本键盘是真的赶不上以前的机型。所以，我们的观点是“实用就好”，真的无需追求新平台。

当然啦，即便买老平台机型，一些基本条件还是要“达标”，比如至少得是8GB内存，最好有SSD，且至少是FHD IPS屏，这些是确保流畅的最基本要素。

战66为什么强调自己是商用本？

Q：我有个疑问，惠普的战66系列明显是个MX网游本，为什么最近突然强调自己是商用本呢？这是什么思路？

A：这正是它的聪明之处！首先，战66在普通用户中已经很出名了，可以玩网游，性价比不错。其次，战66的产品定位本来就是商用本（或者说是“泛商用本”），该系列从诞生之初就定位为商用本，只是没有去强调。而惠普在这个时候来强调战66的商用属性，是因为——时机到了！

各位可以想一下，单位给你配的办公笔记本，能玩游戏吗？大部分是玩不了的。但是银灰色商务造型的战66是可以玩游戏的——作为员工，谁不想一台电脑既能办公又能玩游戏呢？这样可以省下自己买游戏电脑的开支啊，多爽！而且不懂行的老板也不会怀疑——毕竟它的造型和用色很商务嘛。

前两年，战66已经靠着个人消费者积累了很好的口碑，如今再强调商用属性，就能比较容易地进入商用采购市场，又是一片蓝海，而买的人也喜欢，多好的生意模式啊。

高频问题解答

游戏本“掉电”不是极个别现象，不少热门品牌也有此问题

Q：牛大叔，我听朋友说，某些游戏本玩游戏时会“掉电”，我觉得这个是个体或者是个别现象吧，算不算质量问题呢？

A：当然算是质量问题！现在不少厂商为了抠成本，采用了功率较低的电源适配器，甚至是不同处理器/显卡档次的游戏本都用一种电源适配器，结果就导致了高配款在高负载下（比如玩游戏时）掉电的情况，因为机器的实际消耗功率已经超过了电源适配器的最大供电功率，只能靠电池也进行输出来辅助供电。

但这个问题绝对不是个体问题，实际上就是有几个机型存在这样的问题，最夸张的，满电插电状态玩四个小时游戏，电池电量基本耗光了。

我们以前说PC厂商省成本，电源适配器无法支持“最高应用功耗+电池充电功耗”，所以建议大家一定要在满电状态下才能玩游戏（因为这时适配器才是将全部功率供应给显卡和处理器，才能达到最佳性能）。而今，底线不断被击穿，玩游戏还要掉电了。

大家也不要以为低价位机型才存在这样的问题，高价机型，甚至RTX 2060游戏本都有这样的问题。所以大家购买前一定要问问牛大叔的意见，我从不推荐某些机型，绝对是有道理的。

轻薄本+酷睿H处理器的搭配有猫腻，购买前要认清

Q：牛大叔，最近我发现灵越7590特别火，我也打算买台来玩游戏，但您在购机后台告诉我不可取，这是为什么呢？

A：轻薄游戏本中，1.82kg的机械革命Z2 Air算是非常极致的了，散热基本压得住。灵越7590，1.59kg，压i5 9300H+GTX 1050的发热量是压不住的。换句话说，它必须大幅度砍掉酷睿H的功率（性能），才能基本压住。也就是通过阉割性能来HOLD住散热。所以，你看着买的是9300H+GTX 1650，实际上并没有获得这个性能。

这台笔记本其实不是给游戏准备的，它并不适合玩游戏这种“双高负载”状况，而是适合于短时间高负载，或者是中等负载，比如说我们要做Media Encoder CC视频转码，启用GPU加速后，CPU不会满载，独显也不会满载，这种情况它就OK。总体来看，该机其实更多是一台“入门级半专业应用笔记本”。这类设计最近很流行，大家在购买前一定要认清！

除了华为，MX轻便本可重点关注联想小新系列

Q：大叔，我发现最近周围全部是买MateBook和MagicBook的人，我用了用，体验是很好，但我的确不希望与别人“撞机”，请问还有没有其他机型值得关注？

A：你还可以重点关注联想小新系列。这个系列虽被高端用户戏称为“大众脸”（嘲笑它和大众汽车一样，所有机型都长一个样子），但机器本身是很不错的，且不少机型很有特色。如2019款小新Air 15.6，不仅重量相对较轻，而且是高色域屏和1TB SSD，以及70Wh超大容量电池。而即将上市的第十代酷睿平台的小新Pro 13，处理器性能也会超标很大幅度，据说可达到30W，所以性能非常猛。总体来说，联想的笔记本是一帮真正懂行的设计师设计的，也符合国人的需求和偏好。

笔记本内存已经在涨价了，但幅度不大，升级扩容无须等待

Q：我最近买了联想Y7000，打算升级内存，但听说内存要涨价了，是不是应该等降价才买？

A：前一阵儿内存降过价，但如今已经涨回去了。比如三星的DDR4 2666 8GB笔记本内存，年初290元~310元，年中降到269元左右，如今又涨了一截回去，288元左右。但我不认为你应该等，一方面这个涨价幅度不大；另一方面，也是最重要的原因，是因为相对于内存升级带来的性能提升和体验提升，内存涨这点价根本不算事儿！另外，联想Y700应该就是使用三星DDR4 2666 8GB的，你在京东上购买即可。

日期：2019.8.12　**责编：**徐远志　**组版：**向海蓉　**责校：**杨志刚

教你一个只有iPhone才能用的示爱绝招

俗话说得好，谈恋爱也是一门艺术，平时和女朋友交往，准备一些小礼物自然是必需的，但这还不够，你还得准备一些特别的告白。

而一部iPhone，就能帮助你制造一些意想不到的惊喜浪漫，今天我们就来仔细研究一下iPhone里隐藏的那些“示爱绝招”吧！

看得到的心跳

如果是这样的全屏亲吻特效呢？还有亲笔手写的爱意、让对方看到你的心跳？是不是感觉很不一样？

情侣之间，不就是需要这些意料之外的小惊喜吗？

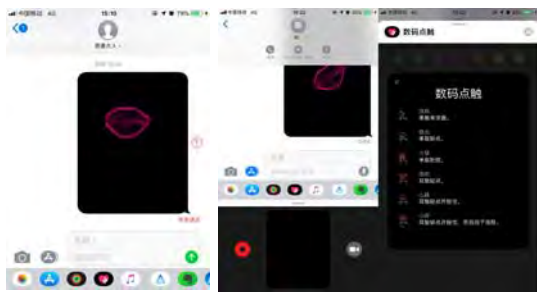
而你所要用到的功能，就是手机上自带的iMessage。但是，就算是用着iPhone，由于国内有微信、QQ这些“大山”挡着呢，iMessage功能并不一定打开了，精心准备了惊喜，对方根本就收不到，那就尴尬了。

其实，iMessage和系统短信是整合的，在“系统设置→信息”中就可以看到它的开关。你给某人发消息的时候，如果在联系人中看到是蓝色显示，那就代表对方已经开启了iMessage，可以使用这些酷炫的示爱方式了。

在发送短信的时候，不要在信息栏输入文字，在工具栏中点击爱心图标就可以打开“数码点触”功能。

如果你是第一次打开这个功能，可能会有点蒙，没有任何提示，黑黑的界面不知道能干什么。可以试试单指、双指点击这个黑色区域，就会发现“新大陆”，其实单指点击就是放礼花、双指则是亲吻特效。

如果你还不会，可以向上拉开完整界面后点击右下角的感叹号查看具体说明。我觉得最有趣的就是双指轻点屏幕，让对方看到你的心跳——小女生对这样的攻击是很难免疫的。



全屏亲吻特效和数码点触功能

亲笔写情书

虽然亲吻、心跳的特效很好看，也很适合表达心意，但是，似乎还是少了点诚意，那么，就亲手写下你的爱吧！

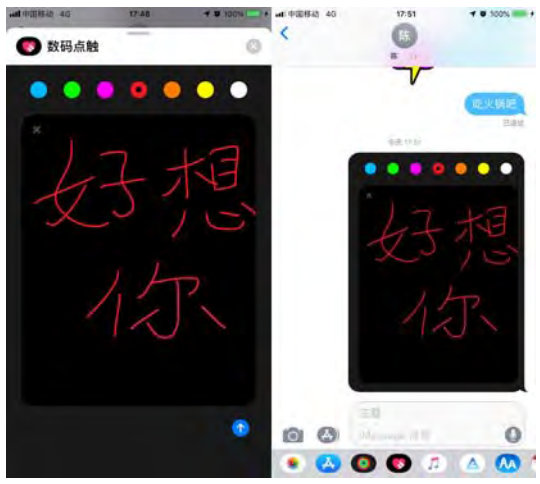
在数码点触功能中，可以直接进行手绘，可以是文字也可以是任何画面，唯一的遗憾就是没有笔触撤销功能，必须一次成型，没画好的话就只能全部重来。不过，这种使用场景并不会要求你画得多好，笔触要有多细腻，将自己想表达的意思传达到就可以了。

而且，对方收到的时候并不是最后的成品图片，而是可以看到你写下的一笔一画，怎样？够有诚意了吧！

另外，iMessage还支持拍摄小视频，同样可以一边拍一边写（或者加上亲吻特效等），然后发送给对方吧！

接下来一定是你没玩过的“创新操作”，打开iMessage，将手机横过来（当然，你得关掉竖屏锁定），原生输入法会多一个按钮，这就是传说中的手写板。这个按钮在大部分APP中都不适用，所以珍惜iMessage吧！

在这里你同样可以写下任何想说的话，或者心里的画面，以及你们之间的小秘密。而在横屏输入法中手绘的东西，都是可以撤销笔触的，所以绘制的效果肯定会比数码点触要好。相比那些冷冰冰的输入法文字，更是显得诚意满满了。



利用数码点触功能可以自己亲笔写情书

表情包比微信还好玩

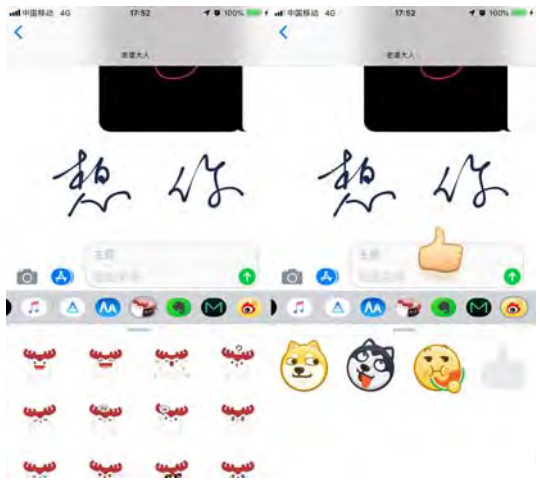
在互发消息的过程中，表情包的地位有时候比聊天内容更重要。除了前面提到的手绘表情，你还可以使用系统自带的Emoji表情包，像是大笑、哭泣等常见的Emoji都有。告诉你一个彩蛋，如果你发送的消息中只有Emoji表情，并且个数少于3个，则会放大显示，效果很赞哦！

而这些表情包还可以变成贴纸，贴在聊天窗口的任意位置，比如商量明天约会吃什么，对方提了一个建议，与其说“OK”，还不如立刻马上给他一个大大的赞——长按某个表情包之后拖放到聊天窗口就可以了（这也是QQ中已经上线的功能），非常有趣。

而在文字输入窗口，还有更好玩的！

使用3D Touch功能用力按下上箭头，可以打开“效果器”，这里有震撼、放大、缩小和隐形墨水4种文字气泡效果和回声（弹幕）、聚光灯、气球等9种全屏特效，比较推荐大家使用的是隐形墨水和回声、爱心、流星这几种特效，好看而且浮夸，如果你的另一半喜欢这种特效，一定不要错过了。

要提醒大家的是，不只是文本可以使用这些特效，用iMessage发送图片等信息的时候也是可以的哦！



系统自带Emoji

iMessage里还藏着一个APPStore

也许你已经看到了，在iMessage底部菜单中，只要你手机上安装的APP支持iMessage，就可以在这里显示，你可以给对方发送近期天气情况（在意天气），也可以直接发现金红包（支付宝），或者是分享最近在看的书（QQ阅读）在听的音乐（虾米音乐），也可以发送自己的航班信息（航旅纵横）……

还有更多的APP，也许它并没有在iMessage中集成APP内功能，但是也提供了不少独家的表情包，比如网易云音乐、音悦Tai等，如果你是这类APP的忠实用户，这些表情包也是很受用的。

而iMessage APP Store为你提供的绝不仅仅是表情包这么基础的功能，苹果专门在APP Store中开设一个iMessage分区也足以见得它的重要程度。

除了本身就在iPhone上已经安装并且在使用的APP，iMessage APP Store中有许多你以前从来没有想到过的应用，这也是苹果生态圈的强大之处。

不少开发者也专门为iMessage开发了独享应用，像是非常流行的GamePigeon，这就是iMessage版的“QQ游戏大厅”，你可以通过iMessage和好友玩桌球、篮球等游戏，这些都是非常有趣，而且随时随地都可以玩的。

其实与我们熟悉的微信和QQ等社交工具相比，苹果自家的iMessage在功能上并没有什么“硬伤”，可玩性也绝对不低，像是我们今天提到的这些功能，都是微信里没有的。而iMessage里的第三方APP也是不用跳转直接可用的，在便捷程度上似乎也更好一些。但是，它没能成为主流，设备限制只是一个很小的因素（iPhone用户绝对不少），国内用户的使用习惯和用户基础可能才是最大的原因——在国外iMessage和FaceTime可是有非常多人使用的。

而iMessage的这些功能，更像是一个彩蛋，让对方在不经意间得到一些小惊喜，也是很有趣的。

利用iMssage可以给对方发红包及天气

日期:2019.8.12 **责编:**黄益甲 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

瀑布屏，智能手机的“后全面屏时代”

过去的一段相当长时间内，智能手机在功能、形态等诸多层面的演变都是围绕“提升屏占比”这一核心诉求去的。当刘海屏、水滴屏甚至是升降式方案普及后所带来的“真全面屏”已经成为行业主流之后，我们就不得不思考下一个问题：全面屏的下一个站在哪里？

瀑布屏的出现，似乎给我们提供了全面屏的另一种形态的参考。

什么是“瀑布屏”？

严格意义上讲，瀑布屏这一概念是 OPPO 最先提出来的。

7 月底，OPPO 副总裁沈义人在微博曝光了一款曲面屏手机，并称这块曲面屏为“瀑布屏”。明显看出，这款手机屏幕两侧曲面的曲率更高（88 度）。屏幕从手机正面延伸到后边框，实现了更强的一体化设计。在演示视频中，随着手指滑动，正面屏幕的显示内容从屏幕边缘如水流一般顺势而下，好似瀑布一般，故因此得名“瀑布屏”。

所以瀑布屏这个包含美学意蕴的命名，实际上指的是其拥有的更高曲率的显示效果。

同样也是在上个月底，一组疑似在地铁上曝光的华为 Mate30 系列新机在网络上流传。虽然在网友公布的谍照中，这款神秘的机型覆盖了一层厚厚的保护壳，看不到这款新机的全部机身信息。但可以很明显地看出，这款机器采用的正是和 OPPO 类似的“瀑布屏”方案。

偶然泄露的真机谍照，和供应链反馈的消息大致相符。之前有信息披露，华为正在测试一款 unibody 玻璃机身，而这项技术正是需要高曲率曲面屏技术的配合才能实现更高的手机机身一体性。

按照瀑布屏的搭载是为了实现更高一体化机身的目的来看，另一家手机行业巨头 vivo 传出拥抱“瀑布屏”方案的消息就显得更加顺理成章了。

OPPO 副总裁曝光的一款曲面屏手机

一切为了美学设计

曲面屏其实也是行业内非常成熟的屏幕显示方案了，诸如华为 P30 Pro、一加 7 Pro 等今年上半年发布的旗舰机型都早已搭载。所以和之前的全面屏不同，瀑布屏技术带来的改变已经不再是为了屏幕本身某项性能指标的提升，而更多的是为了服务于机身的 ID 美学设计。

如果我们仔细观察现有的曲面屏方案，就会发现它们在显示效果上和瀑布屏有一定的区别。拿一加 7 Pro 来举例，其曲面屏的显示区域大致刚好位于整个曲面屏向两侧边框的过渡区域。用手指滑动屏幕，你会发现屏幕显示的内容在边缘位置会因为曲面玻璃对于光线折射，造成显示内容的轻微弯曲。

从观感上讲，这种曲面玻璃带给了手机一种更加晶莹圆润的视觉效果。相较于普通屏幕，这种方案显然更加有利于提升手机正面的一体化视觉观感。同时由于屏幕玻璃延伸到两侧的边框区域，让手机原本的中框厚度进一步压缩。所以曲面屏手机在同等机身厚度的情况下，相较于一般的手机在视觉上也要“薄”上不少。

可见，瀑布屏给当前智能手机带来的改变，和之前各家手机厂商所倡导的未来手机机身设计向高度一体化、无开孔的 unibody 设计演进趋势是一致的。

瀑布屏曝光样图

瀑布屏面临的诸多难点

那么，瀑布屏方案真的就这么完美吗？当然不是。

目前来看，这套方案的普及还有几个核心的难点需要克服：

首先就是高曲率玻璃复杂工艺所带来的良品率问题。一块曲面玻璃加工大致可以分为 3D 曲面成型、曲面抛光、曲面印刷、曲面贴合四大工艺。拿成型来说，曲面玻璃在加工过程中稍有不慎就容易产生受热不均匀的问题。

此时需要全新的热弯设备进行加工，还需要专门的工程师进行专门的模具、板材和工艺参数的设计和调校。而瀑布屏相较于一般曲面屏来说，其曲率更大，加工难度就高出了一个数量级。由此在初期这种高曲率玻璃的加工难度和良品率会是一个头疼的问题。而由此带来的成本问题，自然也是不可忽视。

曲面屏幕边缘的误触优化问题。曲面屏幕的边缘误触问题一直存在，甚至在非曲面屏手机上，由于握持带来的误触问题也是经过了手机厂商们多年以来的优化。

在高曲率的瀑布屏上，由于手机原本的边框区域被现在的屏幕所取代，所以手掌和屏幕之间的接触面积将会成倍提升，由此带来的误触问题就更加明显了。所以如何在系统上做误触优化，将会是考验手机软件工程师们的难题。

侧屏曲面显示区域的利用率问题。之前的三星、vivo 等手机厂商在曲面手机的边缘显示区域加入了一系列的侧边栏小功能。比如查天气、记事本等等需要及时呼出唤醒的小功能。但从交互的角度而言，侧边栏的交互效率并不高，日常的应用频次并不高。

高曲率屏幕的日常应用问题。瀑布屏手机两侧由于没有了边框的保护，在日常使用过程中，如果不慎跌落，屏幕将会直接和地面产生接触，碎裂概率更大。解决这个难题有几个层面：精确调整机身的重量配比，尽可能让跌落之后上下边框接触地面；其次就是采用更高强度、更耐摔的钢化玻璃。

除此之外，还有一个很多人忽视的问题是贴膜。曲面屏的贴膜问题一直是个难题，瀑布屏贴膜就更难了。后续瀑布屏的保护膜在贴合难度以及成本上将会比现在的普通手机高出一个数量级。

瀑布屏可以看作是曲面屏幕的进一步演进形态。当前智能手机的屏幕向更高屏占比进军的步伐并未停止，瀑布屏将屏幕显示区域进一步延伸到两侧，实现左右真正“无边框”。

未来随着屏下摄像头技术的成熟以及手机屏幕封装工艺的进步，全面屏的显示区域将会进一步压缩上下边框的物理尺寸，实现更高的正面显示比例。

从这个意义上看，瀑布屏的出现也算是开启了智能手机的“后全面屏时代”。

在滑动曲面屏屏幕时，会发现边缘显示内容有轻微弯曲

曲面屏的贴膜是一大难题

日期:2019.8.12 **责编**:黄益甲 **组版**:向海蓉 **责校**:杨志刚

王牌出手！看华硕X570诠释专业设计利器

华硕Pro WS X570-ACE打造高性价比设计师电脑

AMD第三代锐龙可以说是今年人气最旺的处理器产品了，特别是全新亮相的锐龙9，率先在消费级平台上提供了超越8核心的规格，这也就意味着消费级平台现在也可以拥有超越上一代HEDT平台的强悍专业设计性能了，同时在价格方面也更有优势，这对于设计专业的学生用户、初入行的设计师朋友来讲是一个很大的福利。为此，华硕还专门推出了采用X570的工作站级主板产品Pro WS X570-ACE，那么用它来打造一套设计师电脑会有怎样的体验呢？下面就让我们来看看这张“ACE”是不是真的王牌。

专业气质十足，功能设计直达痛点的X570

Pro WS X570-ACE 是华硕旗下首款采用 AMD 芯片的工作站级主板产品，非常具有代表意义。而且从外观设计方面，Pro WS X570-ACE 就与华硕各款针对发烧友、电竞玩家的 X570 大相径庭，走出了自己的时尚专业风格路线。主板上并没有过多的装饰，但是硕大的散热装甲全部采用了水平方向切割的鳍片并辅以亚光涂层，非常符合设计师高雅、脱俗的审美品位。

供电部分，Pro WS X570-ACE 采用了 12+2 相 IR3555 供电方案，并配备了 ProCool II 高强度实心电源插针接口，而且电路中的合金电感和耐久电容更是为第三代锐龙旗舰处理器提供了稳定供电的保障。同时，Pro WS X570-ACE 的 VRM 部分、M.2 插槽和主板芯片部分都搭载了精致的散热装甲，并且在 VRM 散热片中还内置了热管，主板芯片散热片中也内置了 60000 小时寿命的静音风扇，整体散热效果相当可靠。

由于是针对专业用户，Pro WS X570-ACE 在功能设计方面也相当有针对性。首先，主板上 3 条全长 PCIe 4.0 插槽可以支持 X8/X8/X8 的 PCIe 通道分配模式，更适合多块运算卡并联的使用环境；其次，Pro WS X570-ACE 还支持 ASUS Control Center Express 远程管理软件，适合企业对客户端主机实现全面控制；最后，Pro WS X570-ACE 还支持 ECC 内存，能够自动检测并修复内存错误，让工作更加稳定可靠。其实，从这些设计来看，Pro WS X570-ACE 不但适合专业设计师，也适合需要大量密集运算的企业级工作站用户（例如人工深度学习的开发）。

在存储扩展部分，Pro WS X570-ACE 板载了双 M.2 插槽，且都支持 PCIe 4.0 ×4 模式，能够提供双倍于 PCIe 3.0×4 的传输带宽，对于需要高速存储的专业用户来讲，无疑能大大提升工作效率——如果你要经常做视频编辑工作，那肯定知道挂载了很多素材和特效的视频项目预览起来多吃硬盘速度。除此外，Pro WS X570-ACE 还提供了 U.2 接口，也可以连接一些专业的高速存储设备。

总而言之，针对专业用户和设计师的 Pro WS X570-ACE 在各方面都按照高端工作站的标准进行设计，在专业性和可靠性方面都远超普通 X570 平台。

无论是外观还是功能，华硕 Pro WS X570-ACE 都把专业二字诠释得淋漓尽致

强大的 12+2 相供电为锐龙 9 提供了充足而稳定的电力

作为工作站主板，Pro WS X570-ACE 的接口配置也相当齐全

Pro WS X570-ACE 还额外提供了显卡支架

专业设计利器！Pro WS X570-ACE让你工作效率暴增

设计师电脑打造

专业级设计师电脑配置	
处理器	AMD 锐龙 9 3900X
内存	芝奇皇家戟 DDR4 3600 8GB×4
主板	华硕 Pro WS X570-ACE
显卡	华硕 Radeon RX 5700 XT
硬盘	美商海盗船 MP600 Gen4 PCIe 1TB
机箱	华硕 ROG STRIX HELIOS
电源	华硕雷神 1200W

我们以 Pro WS X570-ACE 主板为核心打造了这套专业级的设计师工作站电脑主机。处理器方面选择了目前在售的第三代锐龙次旗舰 AMD 锐龙 9 3900X（如果你需要更强的性能，也可以等待即将开售的 AMD 锐龙 9 3950X），内存选择了芝奇皇家戟 DDR4 3600 8GB×4，其实 X570 主板是可以支持单插槽 32GB 内存的，如果预算允许，也可以直接上 32GB×4=128GB 的满配容量。显卡部分，我们选择了华硕 Radeon RX 5700 XT，毕竟只有 NAVI 才支持 PCIe 4.0。硬盘部分，我们选择了美商海盗船 MP600 Gen4 PCIe 1TB，PCIe 4.0×4 的带宽让它拥有超强的数据传输性能，非常适合专业设计师用户。机电部分，我们也选择了华硕自家的明星级旗舰产品，颜值和性能都相当能打。接下来，就让我们体验一下这套主机的强悍实力吧。

专业性能体验

Cinebench R20		
	锐龙 9 3900X + 华硕 Pro WS X570-ACE	8 核心 16 线程电脑
多 线	7042	4985

Cinebench R15		
	锐龙 9 3900X + 华硕 Pro WS X570-ACE	8 核心 16 线程电脑
多线程	3112	2055

Blender 2.79（3D 渲染输出）		
	锐龙 9 3900X + 华硕 Pro WS X570-ACE	8 核心 16 线程电脑
完成时间（越短越好）	671 秒	910 秒

Handbrake（4K/60fps 视频转码）		
	锐龙 9 3900X + 华硕 Pro WS X570-ACE	8 核心 16 线程电脑
完成时间（越短越好）	164 秒	186 秒

POV-Ray（3D 渲染输出）		
	锐龙 9 3900X + 华硕 Pro WS X570-ACE	8 核心 16 线程电脑
完成时间（越短越好）	44 秒	61 秒

我们的运算能力测试部分包括了针对 3D 渲染输出的 Cinebench 系列、Blender、POV-Ray，以及针对视频编码的 Handbrake。从测试结果可以看到，AMD 锐龙 9 3900X 与 Pro WS X570-ACE 搭档的多线程性能远超同价位的竞品 8 核心 16 线程平台，在各种专业设计软件中的优势相当明显，而对于设计师用户来讲，这就能实实在在地提升工作效率。同时，由于锐龙 9 3900X + 华硕 Pro WS X570-ACE 的价格定位只与消费级旗舰平台持平，和昂贵的竞品 HEDT 平台相比便宜了一半以上，性价比也是非常突出的，特别适合预算相对有限的设计专业学生用户与初入行的设计师朋友。

小结 X570中的专业王牌，高性价比设计师电脑上佳之选

从前面的体验我们可以看到，华硕 Pro WS X570-ACE 主板可以搭配第三代锐龙旗舰处理器打造性能超强的设计师电脑，提供远超现有 8 核心 16 线程消费级旗舰的性能，甚至比竞品 HEDT 同核心数发烧级主机的专业设计性能还强，大大提升了专业设计的工作效率。同时华硕 Pro WS X570-ACE 主板+锐龙 9 处理器的价格仅相当于消费级旗舰，相比竞品 HEDT 平台的价格优势实在太大了，非常适合预算相对有限的设计专业学生用户与初入行的设计师朋友选择。

日期:2019.8.12 **责编**:王诚 **组版**:毛毛 **责校**:杨军

设计师现身说法，大雕电脑高效又可靠！

AMD第三代锐龙具备强悍的多线程性能，而这正是各种专业设计软件最依赖的部分，因此它非常适合用来打造专业的设计师电脑。而作为IT硬件一线厂商的技嘉，也率先推出了对应的全系列硬件产品，为设计师们提供了全套的解决方案。不过，这套AORUS“大雕”设计师电脑到底体验如何呢？我们请到了三位设计师嘉宾来为大家现身说法。

AORUS设计师电脑配置介绍

大雕设计师电脑配置	
处理器	AMD 锐龙 9 3900X
内存	技嘉 AORUS DDR4 3200 8GB×4
主板	技嘉 X570 AORUS PRO WIFI
显卡	技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 8G
显示器	技嘉 AORUS AD27QD 显示器
硬盘	技嘉 AORUS NVMe Gen4 SSD 1TB
机箱	技嘉 AORUS AC300G
电源	技嘉 AORUS P850GM

锐龙9 3900X是目前市面上性价比最高的12核心24线程消费级处理器，能够提供超越竞品同规格HEDT发烧级平台的专业设计性能，在运行视频编辑、3D建模及其他设计工具时的性能相当强悍。当然，如果需要更加强悍的处理器，也可以稍微等一等选择AMD即将发售的16核心32线程锐龙9 3950X。

技嘉AORUS旗下的X570主板拥有一流的供电设计，在性能和稳定性方面绝对称得上是X570的代表之作，其中人气爆棚的X570 AORUS PRO WIFI更是称得上是真正的甜品级设计师电脑主板。在外观方面，X570 AORUS PRO WIFI继承了AORUS家族的犀利风格，而在供电方面，为了充分满足旗舰级锐龙9处理器供电需求，它配备了IR数字供电辅以PowLRstage供电晶体管的供电方案（12+2相，单相最高支持40A电流），并加装了新一代堆栈式散热片和直触热管，保证了工作稳定性，还能让锐龙9长时间保持高加速频率不掉速，而8+4实心针脚辅助供电插座则保证了足够的耐用度和可靠性。

用料部分，X570 AORUS PRO WIFI主板配备了2盎司铜PCIe 4.0专用PCB板，充分保证PCIe 4.0显卡、固态硬盘的信号稳定传输（主板还提供了双PCIe 4.0×4 M.2插槽，并加装了散热装甲），甚至还能有效降低主板上元件的工作温度。防护方面，X570 AORUS PRO WIFI为两条显卡插槽都配备了合金装甲加固，而大雕系列标配的一体化I/O挡板则提供了更便捷的安装体验和更强大的抗干扰、抗物理损坏能力。

对于设计师用户来讲，电脑的网络传输速度也是很重要的。X570 AORUS PRO WIFI配备了Intel千兆网卡和Intel WIFI 6无线网卡，可以稳定高速连接网络存储设备，特别是千兆NAS。在音频方面，X570 AORUS PRO WIFI配备了ALC 1220-VB音频控制芯片，并辅以WIMA&Nichicon Fine Gold音频电容，为设计师提供高品质的监听音效，编辑音视频更加自如。

其他配件部分，AORUS也提供了全面的解决方案。内存部分选择了AORUS DDR4 3200 8GB×4，如果预算充裕，将来也可以升级到32GB×4，毕竟X570是最大支持128GB内存的，超大内存有什么好处，设计师用户都知道。显卡部分，选择了技嘉GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 8G，Adobe全家桶支持显卡加速，这对于提升工作效率很有帮助。存储部分，选择了技嘉AORUS NVMe Gen4 SSD 1TB固态硬盘，可以提供远超PCIe 3.0固态硬盘的性能，大幅提升挂载了大量特效素材的视频工程文件预览的速度。

总而言之，这套AORUS大雕“全家桶”设计师电脑可以精准地解决设计师对于多线程性能、内存容量、磁盘传输速度的需求痛点，而且还拥有一流的可靠性与稳定性，确实称得上是高性价比设计师利器。

12 核心 24 线程的 AMD 锐龙 9 3900X 是目前市面上专业设计性能最强的消费级处理器

技嘉 X570 AORUS PRO WIFI 是一款功能相当全面的豪华 X570 主板

Cinebench R20（C4D 渲染输出）		
	AORUS 设计师电脑	8 核心 16 线程电脑
多线程	7030（领先 41%）	4985

Cinebench R15（C4D 渲染输出）		
	AORUS 设计师电脑	8 核心 16 线程电脑
多线程	3109（领先 51%）	2055

Blender 2.79（3D 渲染输出）		
	AORUS 设计师电脑	8 核心 16 线程电脑
完成时间（越短越好）	670 秒（领先 36%）	910 秒

Handbrake（4K/60fps 视频转码）		
	AORUS 设计师电脑	8 核心 16 线程电脑
完成时间（越短越好）	165 秒（领先 13%）	186 秒

POV-Ray（3D 渲染输出）		
	AORUS 设计师电脑	8 核心 16 线程电脑
完成时间（越短越好）	43 秒（领先 42%）	61 秒

Crystal Disk Mark（单位：MB/s）		
Seq Q32T1	读：5012	写：4235
4KiB Q8T8	读：1811	写：2061
4KiB Q32T1	读：725	写：696
4KiB Q1T1	读：62	写：238

设计师现身说法：AORUS设计师电脑体验出众

光是介绍配置显然说服力不够，这次我们也将这套AORUS 设计师电脑提供给三位视频制作专家进行了一段时间的体验，下面就让他们来分享一下使用这台电脑的体验吧。

视频特效制作　亮亮

我平时主要负责视频特效的制作，一般用到AE和C4D比较多，有时候也会用到PR剪辑和PS调整图片。我以前使用的普通电脑一渲染就会卡到爆，软件各种无响应，经常需要浪费大量时间来解决软硬件问题。而AORUS设计师电脑给我的感觉就是在工作中可以忘记它的存在，把精力全部放在创作上。之所以这么说，就是因为用AORUS设计师电脑渲染的时候非常流畅和迅速，多开软件也不卡，12核心24线程确实强悍。

视频后期剪辑　小噜噜

我在视频后期制作中常常用到PR、AE、AU等软件，而视频制作中常常遇到的问题是拍摄的素材体积特别大，每次拍完一看视频素材基本上都是几十GB到上百GB，这导致了使用软件载入时，需要等待较长时间。而我在使用这台AUROS设计师电脑后，视频素材的载入速度得到了明显的提升，不得不说这台电脑的固态硬盘好快啊，这一点从很大程度上提升了我的工作效率。

视频后期剪辑　齐齐

我工作时主要会用到Adobe的一些视频制作软件，包括PR、AE、PS。此外还用达芬奇进行调色。这些软件对电脑处理器的核心数、内存容量、硬盘读取速度的要求就比较高。这套AORUS设计师电脑给我的最大感受就是流畅，在实际工作中，我经常会遇到需要几个软件同时联动使用的情况，渲染图层达到上百层，这时候一般电脑是没办法预览的，所以我会先渲染再检查。而用上这套AORUS电脑后，在工程量巨大的情况下依然能够直接进行预览，工作效率提升相当大。

可以看到，无论是专业设计师的实际体验，还是各种应用测试，配备X570 AORUS PRO WIFI主板的AORUS设计师电脑都有出色的表现。设计师们纷纷表示使用AORUS设计师电脑之后，工作效率相对以往使用的高配电脑有了很大的提升，视频剪辑、3D渲染所花的时间更短，效果预览更加流畅，载入和存储超大工程文件的速度也变得快了很多（搭配技嘉AORUS NVMe Gen4 SSD 1TB能达到超过5000MB/s的读速度和超过4000MB/s的写速度）。可见，这套AORUS设计师电脑确实非常适合追求高效率的设计师用户选用。

总结 高效又专业，大雕X570给你最佳选择

总的来说，这套采用技嘉X570 AORUS PRO WIFI+锐龙9处理器的设计师电脑可以让设计师们体验到强悍的内容创作性能，大大提升工作效率。同时，得益于技嘉X570 AORUS PRO WIFI一流的做工，这台电脑能提供超高的稳定性和可靠性，确保使用者的工作效率不会因为电脑故障而受到影响。特别值得一提的是，这套方案的整体售价性价比也相当突出，让更多预算有限的学生、入门级设计师能够轻松接受。总之，买第三代锐龙设计师电脑，AORUS就是明智的选择！

日期:2019.8.12　**责编**:王诚　**组版**:毛毛　**责校**:杨军

爆款甜品游戏U怎么选?

老司机都推荐九代酷睿i5

最近CPU市场的大战可谓相当激烈,玩家之间也爆发了针锋相对的争论,当下到底谁才是真正最佳的主流游戏CPU,大家各执一词。一方的论点是频率达到主流水平的前提下,核心数量越多,游戏性能表现会越好;一方论点是频率至上,玩游戏就是要CPU频率尽可能高,这样才能提供最低的帧延迟和最快的响应速度,以及更高的帧速。其实,大家说的都有道理,但也并不够全面,下面我们就来详细分析一下。

Core i5 9400F是目前人气很高的主流爆款游戏CPU

真正的主流游戏U,架构/频率/游戏优化度都要过硬

对于游戏性能来讲,CPU核心数量与工作频率都是很重要的因素,但仅仅依靠这两大因素就下结论,其实是很片面的。真正的游戏CPU,在架构/频率/游戏优化度方面都得过硬,出现任何短板,都会导致游戏体验不佳,只有各方面都达到黄金组合,才能发挥出最佳效能。当然,由于是面向主流玩家,性价比也是必须考虑的因素。

适合游戏的CPU架构是怎样的?

SiSoftware Sandra(内存)	
	Core i5 9400F
内存延迟	22.5 ns

九代酷睿主流甜品Core i5 9400F的内存延迟表现都可以傲视一众竞品

这里我们不会讲太多太深的CPU架构知识,主要是告诉大家玩游戏的CPU在架构上必须具备哪些特性。我们知道,要保证游戏拥有平滑、稳定的帧速表现,CPU就不能在数据处理与传输的过程中出现过高的延迟,如果延迟太高就可能导致游戏引擎等待数据的情况,最直观的表现就是游戏出现明显的卡顿,给玩家强烈的顿挫感——也许你看到在各种游戏测试中某些超多核心CPU玩游戏平均帧速并不低,但这并不代表它玩游戏时不会卡顿。因此,真正适合游戏的CPU,必须拥有最低数据延迟的架构,这样才能提供真正流畅的游戏体验。例如Intel的第九代酷睿,在延迟方面的控制就非常出色,主流的Core i5 9400F内存延迟表现都可以傲视一众竞品。

玩游戏,频率确实很重要

高频率CPU玩游戏更好,这个理论可能不需要再解释太多了,更高的CPU频率就是能让游戏引擎执行效率更高,从而获得更高的帧速,就算游戏针对多核心进行了高度的优化,提升CPU频率也能大幅提升各个线程之间调度的效率从而提升游戏性能。总而言之,在功耗、散热和成本允许的情况下,游戏CPU的频率越高越好。不过,对于主流玩家来说,也要考虑性价比的因素,所以在频率、功耗和价格之间找到一个平衡点也是很重要的,而第九代酷睿中的主流甜品Core i5 9400F就在这方面做得很好,性价比非常突出。

游戏优化度也是致胜关键

相信大家曾经听到某些玩家说某某游戏针对某品牌CPU优化不够好,因此频繁出现卡顿或CPU占用率上不去导致帧速太低的情况,其实这就是游戏优化度的问题。游戏厂商在制作游戏的时候,必须要考虑大多数人电脑的硬件配置情况,而Intel CPU的用户占有率拥有绝对的优势,游戏厂商当然会以Intel CPU为标准进行深度优化,这也是为什么几乎完全没听说过Intel CPU出现游戏兼容性问题的原因。相反,某些非Intel处理器在运行优化不足的游戏时,出现核心越多CPU占用率越低,导致游戏帧速暴降的情况,这其实就是因为游戏引擎的调度器对CPU支持不够完善出现BUG,只能等待后期的补丁来解决。总的来说,优秀的游戏CPU,必须得到游戏厂商最大的支持度,例如Intel第九代酷睿全系,根本不用依靠各种补丁来"战未来",买到手就能享受最佳的游戏体验。

主流爆款游戏CPU应该是怎样的?

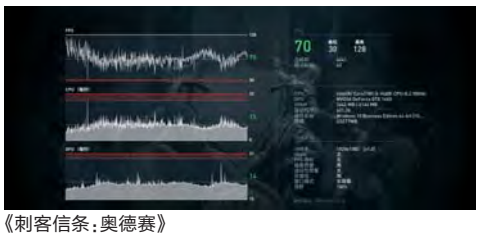
对于骨灰级游戏玩家来讲,Core i9 9900K/i7 9700K这样的旗舰游戏U当然是最佳选择,而对于主流玩家来讲,Intel在主流市场推出的Core i5 9400F就是一款性价比非常突出的甜品级游戏CPU。

Core i5 9400F具备6核心6线程,完全可以满足目前主流3A大作对于核心数量的需求,而全核心睿频3.9GHz、单核心睿频4.1GHz在主流价位上也相当有竞争力,而规格上的黄金分割让它拥有了65W低功耗并支持性价比极高的B365/B360主板,1500元以内的板U套装价对于主流玩家来讲是非常有亲和力的。当然,Core i5 9400F能成为爆款也是靠实力说话的,下面就来看看它在游戏中的实战表现吧。

姜还是老的辣,玩游戏第九代酷睿i5的确稳

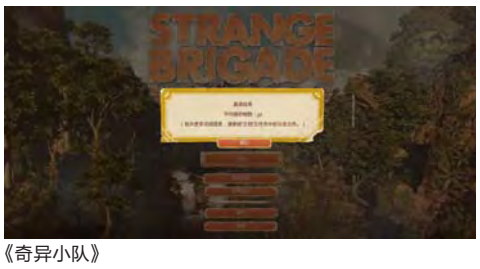
毕竟酷睿系列多年以来都是玩家心目中的游戏神U,第九代酷睿也不例外,Core i5 9400F的表现令人相当满意。售价仅为1199元的Core i5 9400F在主流1080P游戏大作中都可以跑出相当流畅的帧速,这除了因为Core i5 9400F自身架构非常适合游戏之外,还与第九代酷睿平台拥有极为成熟的调校、得到游戏厂商最大程度的优化与支持不无关系。同时,对于主流玩家来讲,选择Core i5 9400F及配套的300系主板,根本不需要漫长地等待各种游戏与系统的补丁、主板BIOS升级来逐渐发挥CPU潜能,开机就能享受最佳游戏体验。那么,Core i5 9400F这么一颗能让玩家到手即可享受最佳游戏体验的甜品级游戏CPU,有什么理由不成为爆款呢?

游戏测试(搭配GTX1660显卡、单位:fps)		
		Core i5 9400F
1080P分辨率	《刺客信条:奥德赛》高画质	70
	《孤岛惊魂5》最高画质	82
	《幽灵行动:荒野》高画质	79.25
	《古墓丽影:暗影》最高画质	64
	《僵尸世界大战》最高画质	96
	《奇异小队》最高画质	94
	《全面战争:战锤II》高画质	69.9

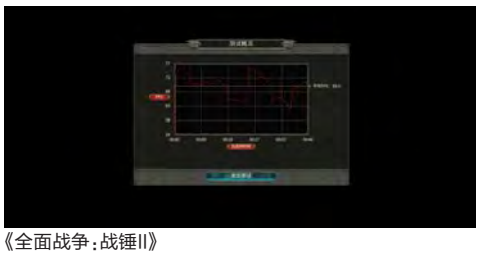

《刺客信条:奥德赛》

《孤岛惊魂5》

《古墓丽影:暗影》


《奇异小队》

《幽灵行动:荒野》


《全面战争:战锤II》

《僵尸世界大战》

总结 Core i5 9400F,经得起实战检验的爆款甜品游戏U

从前面的分析大家可以看到,CPU的实战游戏性能其实会受到多方面因素的影响。而从我们的游戏实测情况来看,面向主流玩家的Core i5 9400F表现令人惊喜,它拥有优秀的第九代酷睿架构、黄金比例的核心数与频率设定、最佳的游戏兼容性与优化度,完全能为游戏玩家提供足够流畅的游戏体验,同时它的性价比也相当高,升级成本非常亲民,值得主流游戏玩家优先考虑。

日期:2019.8.12 **责编**:王诚 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

感受简约而不简单的设计魅力
都是简约型机箱，为何航嘉GX520S颜值更出众？

玩家对机箱外观的审美是不断变化的，前几年流行的是极具个性的设计风格，最近简约型设计又开始大行其道。可能大家发现了同为简约型机箱，不同产品之间的颜值差距很大：有的好看，有的却很平庸。接下来我们就尝试以航嘉GX520S为例，带大家揭开高颜值简约型机箱背后的秘密。

化繁为简，机箱外观简约也要美观

简约风格是现代设计中一种非常流行的风格，通过对设计元素的简化，达到更好地诠释产品精髓和本质。正是因为其独特的艺术魅力，简约设计风格让越来越多的用户所接受。对于机箱设计上的简约设计，更应该强调的是审美与使用的统一，使其艺术价值和功能价值适应时代的发展和用户的需求。

首先说说简约型机箱对于美观的追求。很多用户、厂商对于简约型机箱的外观设计其实是存在误区的，在他们看来机箱上完全没有装饰性元素，就是简约型设计。这样的产品即便达到了简约的标准，但美观程度上肯定是要减分的，相信就凭这样的外观肯定是无法让用户满意的。

谁说简约型机箱上就不能有装饰元素？航嘉最近推出的新品GX520S就是这类产品中的佼佼者。整个机箱造型方方正正，线条硬朗流畅，一看就是采用简约的设计风格，但是其通过在前面板加入图案、灯效的装饰，让机箱在保持简约风格的同时，起到大幅提升其颜值的作用。

GX520S采用的是ABS碳纤维蚀纹工艺，在前面板上打造出了独特的斜条纹纹理，手摸上去还有独特的质感，也不容易留下指纹，非常容易打理。与同类产品上常见的整块透明材质、高亮塑料打造出的前面板相比，GX520S的前面板在颜值和质感方面优势更明显，而且还具有耐高温、抗摩擦、抗导热及耐腐蚀等特性，带来一种好看又实用的全新体验。

除了斜条纹纹理之外，GX520S前面板右侧部分为电路板纹路样式的RGB灯，通过LED控制按键可以实现七色常亮、四色呼吸滚动、七彩追逐以及流水跑马灯等灯效，酷劲十足。同时前面板两侧的散热孔也能让前置RGB风扇的灯光效果都能从散热孔中呈现出来，进一步提升了机箱的炫酷值。

无论是碳纤维斜条纹纹理还是电路板纹路都是极具科技感的装饰性元素，配上简约风格这样一种现代感十足的设计风格，两者的融合，就让GX520S体现出了十足的现代科技范。与外观单调的同类产品相比，GX520S外观上的优势非常明显。

机箱漂亮的前面板

机箱顶部的LED灯效切换按键

要有足够空间让玩家发挥创意

简约型机箱有一个比较明显的优势在于各个面板都有大面积的平整区域，玩家完全可以利用这些区域，发挥创意，通过定制机箱贴、手绘来装扮机箱，打造出独一无二的专属机箱外观。在这个方面，GX520S的表现堪称标杆。

GX520S的左右两块侧面板特别适合玩家来装扮机箱，现在电商上的贴纸都是可以定制的，玩家完全可以发挥自己的想象力进行自由的发挥。其中左侧面板由一整块抗划伤性能以及质感都比亚克力材质更出色的钢化玻璃打造而成。因为开机之后，机箱内硬件的灯效会全都体现出来，这一面就适合搭配一些带灯看上去很酷的神兽、机械图案。机箱另一边的右侧面板为传统的钢板，留白面积巨大，满足了用户对于不同底色的需求，这里适合贴上一些大面积的画卷。此外，左右侧板都加入了包边设计，可以更好的保护侧板不变形或损坏，避免破坏装饰效果。

很容易被用户忽视的是，GX520S前面板两侧的散热网尺寸为433mm × 20mm，不仅尺寸较大利于散热，而且形状规整，此处在机箱装饰上也能做文章。在这里可以定制贴纸，不管是云纹、飞翼等国潮图案，还是装甲纹路等科技图案，配上从散热孔中透出的RGB风扇灯效，对于机箱个性外观的打造也是极好的。

工整且扎实的机箱内部

机箱内功对颜值的影响不可忽视

对很多用户来说，他们觉得打造一款高颜值机箱主要注意力都应放在外表上，其实机箱的内部结构设计对于其颜值，主要是灯效以及机箱实用性的影响也是不可忽视的。

虽说很多硬件上都加入了灯效，但是越是高端的产品灯越多、效果也越出众。这些灯效炫酷的高端硬件大多体积、重量也相对较大，这就给机箱的内部空间和用料提出了较高的要求。GX520S的宽度达到了210mm，比一般的中塔式机箱要更宽一些，内部空间更宽阔，硬件兼容性自然也更好。机箱不仅能容纳ATX、MicroATX、ITX等各种板型的主板之外，还支持325mm长的显卡以及160mm高的CPU散热器，用户完全不用担心大尺寸的高端硬件无法放入到机箱内部。同时内部采用的是0.6mm黑化SPCC板材，再加上老牌机电厂商精细的做工，整个机架非常牢固，给这些高端硬件以有力的支撑。硬盘支架是可拆卸式，方便硬盘安装。

既可以提升整机散热性能，发出的RGB灯光又能提升整机灯效的RGB风扇正成为装机时不可不买的重要硬件。因此机箱内部风扇安装位的设置，就对整个机箱的风道、散热以及颜值都有重要的影响。GX520S在前面板设置了3个120mm风扇位、顶部设置了2个120mm风扇位、背部1个120mm位以及内部2个120mm风扇位等8个120mm风扇位。如此多的风扇安装位为玩家加装风扇达到提升主机的散热效果，以及用风扇灯效提升主机整体颜值提供了便利。另外玩家如果有玩水冷需求的话，对机箱顶部和前面板都支持240mm冷排安装的GX520S机箱来说，也是小菜一碟。

总结

从内到外的优秀设计铸造了高颜值的航嘉GX520S

对于简约型机箱来说，看似在外观设计方面化繁为简用不着做特别的装饰，其实从航嘉GX520S上可以很清楚地看到，从内到外的优秀对于这样一款简约型机箱有着实实在在的提升。

产品前面板通过ABS碳纤维蚀纹工艺带来了好看又质感独特的纹理；电路板纹路样式的RGB灯点亮了前面板；大面积的平整区域便于发挥创意；合理的内部设计，利于灯效的呈现。正是有了这些设计，打造出了航嘉GX520S这样一款高颜值的简约型机箱。

如果你想要买一款做工、颜值都优秀，价格还很实在的机箱产品，航嘉GX520S是个不错的选择。

日期:2019.8.12 **责编**:熊乐 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

单条32GB内存来了，快来看你的主板能不能用

不理目前主流8GB、16GB内存涨价，单条32GB内存还是来了，毕竟大容量还是大家对存储的最终需求。其实早在去年，单条32GB内存就开始进入消费者的视野。如今不少品牌单条32GB内存正式开售，看了报价之后，编辑有点不淡定了，必须要跟大家一起分享。

单条32GB内存是怎么实现的?

早在九代酷睿 +Z390 芯片组发布的时候，DDR4 32GB 内存就进入大家的视野了。芝奇联手 ROG 团队，研发了“双倍容量”技术。为了应对玩家对电脑系统容量逐渐提升的趋势，双倍容量技术可以说是新一代的内存解决方案，特别研发的内存模块能单根搭载高达 32 颗 DRAM IC，与一般 UDIMM 即使双面搭载也才 16 颗 IC 数量相比，高出一倍的容量。这时候，单条 32GB 内存还是采用的三星 8Gb IC 颗粒来实现的。

后来，三星、美光开始量产 16Gb IC 颗粒，这对实现单条 32GB 内存来说就更容易了。因此，进入 2019 年，就有厂商陆续推出了使用 16Gb IC 颗粒的单条 32GB 内存。如今，三星、美光都已经开始大规模出货 16Gb(2GB) DDR4 内存颗粒，单条 32GB UDIMM 内存模组也就水到渠成了。当然，其他的内存颗粒厂商，如南亚、海力士等厂商的内存颗粒也被应用到单条 32GB 内存中。

在这里有必要解释一下三星的内存颗粒。根据三星最新公布的产品指导说明书，三星悄然停产 B-Die 内存颗粒，取而代之的是 A-Die、M-Die。新的颗粒主要变化就是容量更大，单颗可以做到 16Gb(2GB)、32Gb(4GB)，最高能做成单条 32GB 大容量，相比之下 B-Die 只有单颗 8Gb(1GB)，单条容量最高只能到 16GB。A-Die、M-Die 的区别主要体现在频率方面，但具体各自都是多少暂未公布，二者在超频方面能否持平乃至超越 B-Die，也是个未知数。

三星从今年第二季度开始提供单条 32GB 容量的 UDIMM 桌面内存条，但暂时仅限三星自有品牌，第三方内存品牌想要拿到大量三星颗粒可能还要再等等，因为服务器方面对新颗粒的需求旺盛，导致目前上市的单条 32GB 内存并没有多少稳定选择三星颗粒。

16Gb IC 颗粒造就单条更大容量内存

三星 DDR4 桌面内存颗粒产品列表

目前单条32GB内存有哪些?

目前已经有多家内存模组厂商官宣了旗下采用 16Gb IC 颗粒的单条 32GB 内存，包括三星、芝奇、英睿达、威刚、阿斯加特、光威、海盗船、宇瞻，每款产品在设计与颗粒选择上都有一定的差异。当然，价格也不一样。

从表格上我们看到大多采用美光和三星的内存颗粒，而据编辑向厂商求证，目前阿斯加特和光威单条 32GB 内存不同批次可能采用的颗粒不一定相同，是根据当时的市场需求以及与内存颗粒厂商的合作情况来决定的。虽然没有明确标注，也不能说明这些内存就会存在一些性能差异。

其实早在台北电脑展期间，宇瞻、威刚、英睿达就首秀了 32GB 单层内存条(UDIMMs)，但无一例外均采用美光 16Gb 颗粒。然而，这并不是说美光颗粒获得了大量市场。因为，在 SuperBiz 上，一年前就上架了三星的 32GB UDIMM 内存条(DDR4)，可一直缺货。神奇的是在这些品牌陆续公布产品之后，三星单条 32GB 内存竟然能买到了。产品编码 M378A4G43MB1，采用 16Gb M Die 颗粒，频率 2666MHz，时序 CL19，电压 1.2V，价格为 156 美元。

宇瞻单条 32GB 内存独特之处在于它采用了单层设计。我们知道，内存双层设计有诸多缺点，首先是由于 PCB 太高，对于一些顶级风冷散热器会存在无法兼容的问题；另外，由于双层设计太过复杂，也难以继续拉升频率或者降低时序。使用这款单层 32GB 内存时，只要玩家愿意，就可以在 1.35V 的电压下让它获得更高的频率。

美商海盗船单条 32GB 内存，Vengeance LPX 系列产品最丰富，频率有 2400MHz、2666MHz、3000MHz，时序均为 CL16，电压前两者 1.2V，后者 1.35V，而且拥有 10 层 PCB。保持了复仇者 LPX 系列一贯的工艺和质量，可与现有的大多数 DDR4 内存规范的主板兼容，专为高性能超频而设计，采用纯铝散热片，报价约合 1000 元。

阿斯加特提供了 Loki T2、W2 两个系列单条 32GB 内存，一个 2666MHz、CL16、1.2V，另一个做到了 3000MHz、CL16、1.35V，自带散热片。而光威两个版本，一个是 2400MHz、CL17、1.2V，另一个是 3000MHz、CL16、1.35V，针对不同的应用平台提供相应的性能支持。

从已经官宣上市的单条 32GB 内存来看，大多集中在 1.2V、2666MHz 和 1.35V、3000MHz，不同频率适合不同需求的用户，不同性能也能支持不同专业应用。

几款已经官宣的单条 32GB 内存情况

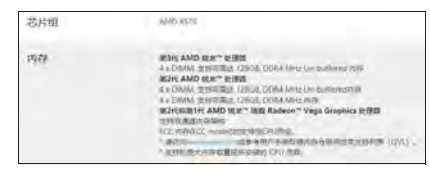
三星单条 32GB 内存

主板对32GB内存的支持如何?

Intel Z390 平台早已开放了对单条 32GB 内存的支持，微星、华硕、技嘉等已经相继宣布支持，插满四条插槽就能实现单系统 128GB 超大内存。在 Intel 桌面发烧平台上，单条 32GB 内存早已经支持，搭配四通道技术插满八条内存就是 256GB。

而今年上市的 AMD X570 系列也已经全面支持单条 32GB 内存。所以现在想要打造梦幻级 128GB 内存轻松无压力。另外，AMD 500 系列主板对 ECC 内存的支持还需要根据具体情况具体分析，还可以打造更大容量的操作平台。

2 月初 Z390 主板已经更新了 BIOS，支持单条 32GB 内存



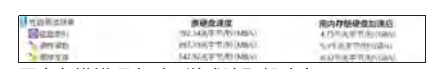
AMD X570 芯片组支持单条 32GB 内存

超大内存究竟有多大的优势?

尽管最近内存涨价的消息让人很是郁闷，对于土豪游戏玩家来说这都不是事。如果你升级内存的预算足够，潇洒地选择超大容量来升级自己的电脑平台，绝对是一件相当爽的事情。毕竟内存的容量大小在很大程度上会影响设计视频制作、游戏加载的时间。

如果你的电脑有足够大的内存，可以划分出 16GB 或 32GB 空间来模拟硬盘，把游戏拷贝进来，这样在读取的时候就可以提升速度。这样的功能用 RAMDISK 工具就能实现。但是，使用 RAMDISK 也有一个弊端，内存模拟的硬盘越大，系统启动速度越慢，如果你模拟了 16GB 的硬盘，系统启动时间大约会延长 2 分钟，所以大家不嫌麻烦的话，可以启动完系统再模拟，用完后把模拟的硬盘删除掉。

另外，大容量内存对专业视频制作、设计应用等工作的作用相当大。如果你的操作系统使用 32GB 内存、预设了 5GB 保留空间(防止内存被占完造成系统卡顿)的情况下，这样的应用大约会占据 27GB 的内存空间，而升级到 64GB 内存后，大约会占用 54GB 内存，但完成的时间大大缩短了。如今单条 32GB 内存上线，轻松打造 128GB 内存之后，你在各项应用中能够被占用的内存就越多，完成效率也就越高。也就是说，对于专业应用，内存容量还是多多益善，内存能够被占用得越多，处理速度也越快。



用内存模拟硬盘对于游戏读取帮助大

能被占用的内存越大，处理速度越快

写在最后

如今 Intel 300 系和 AMD 500 系已经确定能够支持单条 32GB 内存，用户要打造 128GB 大容量内存系统变得更加容易。最重要的是，目前上线的单条 32GB 低频内存价格在 1000 元左右，也还算可以接受的范围。如果你想要打造一个大容量内存系统，完全可以计划起来了。

日期:2019.8.12 **责编**:蒋丽 **组版**:毛毛 **责校**:杨军

在Word中实现图片的批量处理

一篇好的文档总是要图文并茂的。不过图文并茂的文章，阅读者倒是爽了，但撰写者就辛苦了，毕竟图片的获取、调整都是相当麻烦的。尤其是多图的文章，光一个调整文件大小的操作，就足够要命了。那么该如何简化这些操作呢？

图片批量插入和调整

批量插入图片倒是容易，只要在“插入”菜单中，选择图片，在弹出时按压Ctrl键，选择多个需要插入的图片后，再选择“插入”就可以了。不过，如果原始图片大小不一，而在文档中往往又要求插入的图片大小相同，难道要逐一调整图片的大小？

我们知道，在默认情况下，在Word中是无法同时选择多个图片并进行编辑调整的。为突破这个限制，要打开“文件”菜单，在“选项→高级”命令中，在右侧的“剪切、复制和粘贴”栏中，将“图片插入/粘贴为”由默认的“嵌入型”改设为“四周型”（图1），否则无法实现批量修改图片的目的。

插入图片。在“开始”菜单中找到并下拉“选择”菜单，点击“选择窗格”，此时窗口右侧会出现一个小窗口，并将刚才插入的图片以“图片一”“图片二”等方式命名，按住键盘的Ctrl键，逐一点击各图片的文件名，这样图片就被全部选中了（图2）。

将鼠标移动到图片区，点击右键，选择“其他布局选项”。在打开的菜单中，选择“大小”，按要求输入图片的高度和宽度就可以了。当然，在实际使用中，由于图片的长宽比各不相同，这种方法很容易造成图片被拉伸或压缩而变形。而在文档中，只要图片宽度保持一致，就不会影响文档的美观程度，因此建议在勾选“锁定纵横比”后（图3），直接输入图片的宽度，这样输出的图片就可以在外观上基本保持一致了。

所有的图片都已经被指定宽度，不过上面修改为“四周型”的图片插入方式后，虽然在排版时更加灵活，但一些文件有特殊要求，或者一些使用者还是偏好于传统的“嵌入型”插入方式，此时只需要将鼠标移动到空白区，点击左键，取消全选，再将鼠标移动到图片上，点击后，图片的右上角会出现一个“布局选项”图标，点击这一图标，在弹出的菜单中选择“嵌入型”，逐一选择每张图片，就可以将这些图片的插入方式变为“嵌入型”了。

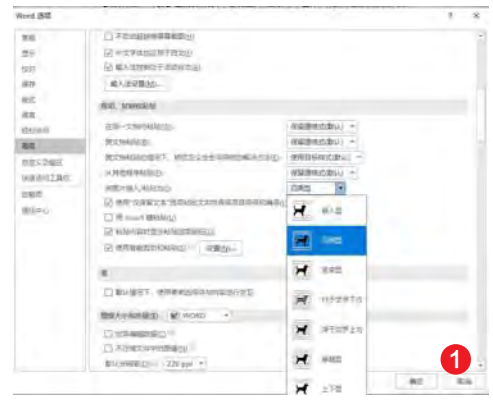
图片批量提取

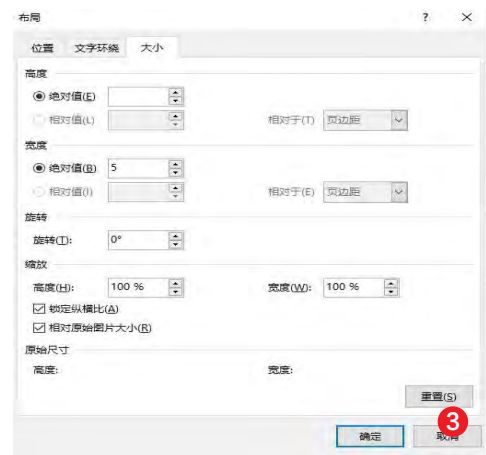
不少Word文档中所配的图片都不错，提取出来作为素材，这的确是个好主意。传统的方法就是点击鼠标右键后，选择“图片另存为”。方法没错，但如果一个文档中有几十上百张图片，那操作起来就烦死了。其实，提取图片的方法很简单，我们只需要点击“文件”并选择“另存为”，在保存文件时，下拉“保存类型”菜单，选择“网页”，将文档保存为网页文件。

随后打开文件管理器，进入文件保存所在的目录，你就会发现除了保存一个网页文件外，还有一个同名的目录，打开这个目录，文档中所有的图片，都已经被完整地提取出来，这下就可以放心使用了。

图片批量删除

图片批量删除也是一个很简单的操作，点击鼠标右键后选择“剪切”就可以了，但图片众多的文档操作起来很麻烦，尤其是一些图片里还有文字，用肉眼逐一寻找，那很容易漏过的。但Word绝对不会被这一问题困扰。用户只需要在“开始”菜单中，点击“替换”选项，在打开的菜单中，在查找内容项输入^g。什么，不会输入^的符号？只要在英文输入模式下，用Shift+6键就可以了。而在“替换为”选项中，不输入东西，如要清除所有图片，只需要选择“全部替换”即可，而如果是删除部分图片，可选择“查找下一处”，在找到需要删除的图片后，选择“替换”就可以了。





日期:2019.8.12 **责编:**陈平 **组版:**毛毛 **责校:**杨军

拒绝空调病，安装超简单

别傻傻地抱着空调吹了，现在流行空调挡风板

夏天大家都喜欢待在空调房里，毕竟三四十摄氏度的天气，出个门真的是靠勇气……但是吧，长期吹空调也不行，容易浑身酸痛不舒服。本期师姐就给大家推荐一款超级适合在空调屋里用的好物，有需要的小可爱可以入啦！

打个小广告，师姐的8月福利活动马上就开始啦，小可爱们快来加师姐微信（yhmd0808）参加呀，精美礼物等你拿！

冷风直吹真是令人头大

要说空调吹多了会头疼、酸软等等，在办公室、商场、教室等大型场所还没那么容易感觉得到，毕竟人多温度不会太低，而且是中央空调，没有固定出风口。但是在家里就不一样啦，就几十平方米的小屋，空调永远对着一个方向吹。所以如果你的床或是沙发是对着空调的话，那长期处于冷风直吹，人很容易感到疲倦，什么皮肤干燥、肌肉关节酸痛、头疼腰疼、感冒发烧啥的都有可能发生。而且风还会反弹！反弹！反弹！特别是对孕妇、老人和孩子来说，就更容易受影响了，开空调睡觉怕感冒，不开就太热，真是令人头大。除此之外呢，空调直吹还很浪费电，因为冷空气密度大，吹在上空家里才会凉快。

师姐也和大家一样有这个困扰，所以今年发现了一个很火的单品——空调挡风板！它的作用就是安装在空调出风口前面，防止空调风对人直吹。

价格：76元

（领券减3元）

手机淘宝扫一扫

go.icpcw.com/dfb3.htm

一秒安装，还能自由调节

市面上空调挡风板有很多，所以质量参差不齐，劣质的就很容易出现吹出来的风有异味，影响空调正常使用，安装不到位容易脱落等情况。师姐筛选对比了很多家，最终选了这款！

这款挡风板的材质选用的是ABS环保材料，而且还是加厚的，比其他挡风板薄薄的一层看起来有质感多了，而且吹出来的风也没有异味，用几年是完全没问题的。师姐悄悄了解了一下，听说这个材质是保时捷出风口专用哒。

安装也很方便，免打孔的，采用3M粘贴，放心，很牢固的。适合市面上所有挂式空调，不挑机型，不用担心装不上哈。安装方法也很简单，按照说明书或者视频做就完事儿了！安装好之后就可以调节挡风板的角度啦，180° 自由调节完全没有问题。如果想快速降温，就收缩臂杆，向下压风；如果想变成柔风，就拉伸臂杆，向上扬风。而且挡风板的长度还能伸缩，范围是31cm~38cm，如果你家的空调太长，就可以把挡风板拉长一点。加上挡风板之后，20cm之外完全没有风感，你会明显感觉空气更均匀、更温柔了。至于会不会影响空调的制冷效果，大家真的是多虑了。

等夏天结束后，挡风板也不需要拆下来，直接调到空调顶部就行了，还能帮空调遮灰，哈哈哈。

千万别买用它做成的枕头，因为容易太太太舒服！

睡得好的人，往往生活得更加的舒心惬意。每天起床精神饱满，就连跟人吹牛都充满了干劲。睡不好的人，有黑眼圈眼袋不说，整天都疲倦无力，干什么都提不起精神。想要睡得好，枕头很关键！

冬病夏治

这夏天一到啊，走哪儿都是空调房，尤其是上班族，往往空调一吹就是一整天了。膝盖、肩膀等直接暴露在空调下，寒气直接入侵，不仅会加快骨关节老化的步伐，还会带来腹痛腹泻的症状。尤其是长期对着电脑伏案工作的人，还会导致肩颈酸痛等亚健康症状加重。要想治疗这种症状，最好的方法就是直接将阳气补进体内，将体内寒气驱赶出来。夏天外有炎热助阵，只要体内同样提升阳气，内外夹攻就能实现驱寒的目的，因此，夏天也是最容易将寒气驱除的季节，这也就是中医著名的“冬病夏治”的原理。

蕲艾入枕：驱寒除湿

《本草纲目》里面记载：“艾以叶入药，理气血、逐湿寒。”在中医看来，艾草有温通经络、抑菌补阳的效果。所以自古以来，皇室宫廷都喜欢在枕头入药，尤其喜欢用艾草，以达到扶阳驱寒、安神助眠的效果。艾草虽好，但不是所有艾草都能入药枕。艾草也是要分三六九哦，目前我国最好的艾叶产自湖北蕲春。

今天师妹给大家安利的这个纯蕲艾绒枕头的内芯，正是把纯正的蕲艾通过“分拣、晒干、捣碎、糅合”等多道匠心工艺，制成柔软细腻的艾绒入枕。师妹拿到手的时候，第一时间扑鼻而来的就是一股醇和的艾草香气，闻着真的很舒服！枕着睡，柔软度恰到好处，让师妹青睐的是枕着睡的时候可以感觉到枕头里的艾绒散发出来的艾香（很淡的香味），会感觉身上的疲倦感慢慢退去，身体渐渐放松，越睡越甜。作为一个职场小菜鸟，还没工作多久师妹颈椎就出现了一些小毛病，但睡了这个艾绒枕之后，颈肩是真的比以前松软舒服多了（不是心理作用哈），睡眠质量也直线上升。

价格：88元

手机淘宝扫一扫

go.icpcw.com/hkh.htm

抗螨防菌

“三个月不晒枕头，600万螨虫陪你睡”。这绝不是危言耸听，螨虫每三天繁殖一次，数量就会翻一番！枕头上的螨虫不仅会让大家睡不好、皮肤长痘、毛孔粗大、起疹子，更可怕的是它会引起发囊炎，让你头发一把一把地掉！一般大家都会想着高温晾晒除螨，虽然日晒可以杀螨杀菌，但是我们不可能每天都去晒枕头（还是要看天气），所以根本的解决之法，还是在枕头上。巧的是蕲艾正是螨虫、病菌的克星。蕲艾挥发的气味含有樟脑、龙脑等多种“植物抑菌素”，对螨虫、霉菌、球菌、杆菌有很强的抑制作用。古人之所以经常把艾叶晒干捣碎，熏烟作房间消毒、驱虫，预防疾病，就是这个原理。

人生三分之一的时间都在床上度过，睡得好真的比什么都重要！

如果大家不方便扫描二维码，可以在我们的微信订阅号（电脑报帮选）中发送关键字“1931”（也就是对应的报纸期数），师姐会给你提供购买地址哦。

日期:2019.8.12 **责编**:叶家余 **组版**:毛毛 **责校**:杨志刚

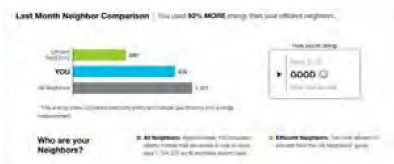
Scratch 编程
PROGRAM

六本好书带你入门数据科学

如今的数据科学家经常被要求学习一系列的建模技术、运算方法等。诸如线性回归，很多人都在使用它，但却不知道为什么使用它，因此就会出现这么一种情况，很多新人随时都准备好部署模型，但却不了解实际情况，这些技术群体并没有把重心放在解决技术的盲目性上，而是放在了关于选择何种工具的争论上（R 或 Python）。归根结底，决策是由人类做出的，想要成为一名专业的数据科学家意味着必须既了解人性又了解数据。

案例：

当美国科技公司 Opower（一家致力于发掘能源数据，为用户提供节能建议的公司）想让人们节约用电时，他们向客户提供了大量关于其用电量及成本的数据。然而，仅仅靠这些冷冰冰的数字并不足以让人们做出改变。为了达到目的，Opower 需要一些关于心理学及行为科学的知识，如果在家庭能源账单上用笑脸表示费用低于邻居平均水平，用皱眉表情表示高于邻居平均水平的话，人们的能源使用就会减少，也会更配合能源公司的环保要求。第二年，统计表明，高消费家庭的用户减少了 3%的用电量！



相比笑脸表情，柱状图也许并不是最有效的可视化方法

No.1 信号与噪声

作者：纳特·西尔弗（Nate Silver）

本书可能是世界上最受欢迎的与统计相关的书籍之一。信号与噪声是数据科学中一种常用的比喻手法。“信号”指的是我们想要并需要的事实，而“噪声”则是另一回事，通常指的是不相干的信息，它阻碍或误导我们搜索真实的信号。

大数据时代，海量的信息充斥在我们周围，然而随着现实中生活节奏的逐步加快，所做出的预测的速度及数量也被迫逐步增加。

然而事实却是，现实世界中的很多预测都失败了，人们为此付出了巨大的社会代价。本书检视了从飓风到地震、从经济到股市、从 NBA 到政治选举在内的众多领域的预测事例，旨在回答一个问题：如何才能从繁杂的海量数据中筛选出真正的信号，摒弃噪声的干扰，从而做出接近的预测。西尔弗认为，未来是没有精准的答案的，只有伟大的预言家所实践的基本法则能够帮助我们改善社会。

No. 2 算法霸权：数学杀伤性武器的威胁

作者：凯西·奥尼尔（Cathy O’Neill）

数据科学家凯西·奥尼尔认为，我们应该警惕不断渗透和深入我们生活的数学模型——它们的存在，很有可能威胁到我们的社会结构。

我们生活在一个依赖“算法”的时代，它对我们生活的影响越来越大，我们去哪里上学，我是不是应该贷款买车，我们应该花多少钱来买健康保险，这些都不是由人来决定的，而是由大数据模型来决定的。从理论上来说，这一模型应该让社会更加公平，因为每一个人的衡量标准都是一样的，不应该存在偏见。

在作者看来，大数据犹如一个黑盒，规模、伤害和隐秘共存，她在书中引用了大量发生在美国当下的、基于大数据和算法的、改变个人生活的案例，并对影响这些城市生活经验的算法做了特别的观察和研究。

No. 3-4 算法之美：指导工作与生活的算法

作者：布莱恩·克里斯汀 & 汤姆·格里菲思

魔鬼数学：大数据时代，数学思维的力量

作者：乔丹·艾伦伯格（Jordan Ellenberg）

计算机科学和统计学（包括其他所有的研究性学科）在学校的课堂上往往会遇到一个问题：学起来既抽象又无聊。只有当它们被应用于解决现实的问题的时候，才会变得足够有趣，让我们想要去探索。

而上述这两本书都把枯燥的主题转变成了有趣的、信息丰富的描绘，讲述了如何在日常生活中使用算法、统计和数学。

所谓算法，是指解题方案的准确而完整的描述，是一系列解决问题的清晰指令，算法代表着用系统的方法描述解决问题的策略机制。如果我们在考虑问题时，清晰地了解我们所与之对应的算法，那么就可以更容易地解析问题或者更优地解决问题。

而在艾伦伯格的这本书中，主要讲述了数学的魅力，以及如何获得用数学原则解决生活中问题的技巧。作者认为，数学可以帮助我们更好地了解这个世界的结构和本质，应该被放在每个有思想的人的工具箱里，用于更好地解决问题，规避谬误和错误的方法。这本书摒弃了复杂的专业术语，用现实世界中的逸事、基础的方程式和简单的图表，为读者带来一堂零基础的数学课。

这两本书的严谨程度都是恰到好处的，其中夹杂着一些公式逻辑，还有很多实际案例。在书中，我发现了许多从未在课堂上完全掌握的数据科学概念，最后我一遍又一遍地翻阅，体验了获得知识时刻的快乐。当然，数学、统计学和计算机科学只在能帮你更好地生活的情况下有用，而且这两本书都展示了你从未考虑过的这些学科的用途。

No.5 思考，快与慢

作者：丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）

人类是非理性的，我们通常会在生活中的各种情况里做出可怕的决定。然而，一旦理解了为什么我们会这么做而不是采取最佳行动时，就可以开始着手改变自己的行为以获得更好的结果了，这就是卡尼曼数十年实验成果的核心。他的研究打开了认知心理学、认知科学、对理性与幸福的研究以及行为经济学的新局面，而本书也是他的集大成之作。

卡尼曼在《思考，快与慢》中揭示了三十多种理性偏差，如启发式联想，其中包括可得性偏见、锚定效应、直觉判断、光环效应等；如过度自信，其中包括后见之明、有效性错觉、算法判断等；如前景理论，包括风险决策、损失厌恶、禀赋效应、四重模式等。它们像一面思维的立体镜子，360 度角照见大脑思考过程和顽固的偏差，让你认知你自己的思考决策过程。

作为 2002 年诺贝尔经济学奖获得者，卡尼曼和他的研究伙伴阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky，因对决策过程的研究而著名）以及理查德·塞勒（Richard Thaler，2017 年诺贝尔经济学奖得主）等其他人共同创造了行为经济学的高光时刻，也让这个经济学中本来颇为小众的分支走进了更多人的视野，它将人们视为非理性的决策者，而非追逐效用最大化的理性人。当然事实也的确如此。这使得人们不仅在经济学上，而且在医学、体育、商业实践、节能和退休基金等生活领域的思维和设计选择发生了一些巨大的转变。我们也可以将本书中的许多发现应用于数据科学，例如如何呈现研究结果等。

《思考，快与慢》的基础是作者提出的关于人类的思考框架：系统 1 和系统 2。系统 1 代指人类的非受控或者说是无意识的思考模式；系统 2 代指受人自身控制的或为有意识进行的思考模式。用系统 1 思考或判断是非常快捷的，几乎完全取决于直觉和经验，因此人们往往第一时间通过它在脑海中形成观点。但有时系统 1 可能得不到结论甚至得到错误的结论，在这种情况下，人类也经常求助系统 2 进行更为复杂和费力的思考过程，以补充或纠正系统 1。

如果你想了解实际的人类心理学，而不是传统课堂上的那种理想化的知识，那么这本书是最好的开始。严格地说，卡尼曼并不是一个热衷于科普书籍的作家，但是他和他的同事杰出的学术贡献，却深刻地改变了我们对自己的认识。相较之下，近年来很多研究开始将目光投向社会行为的神经基础，用磁共振脑成像之类的法子探究问题。卡尼曼的工作专注于人类的行为，严谨地避免过多关于机制的推论。在如今的心理学界看来，似乎不那么时髦了。但是他的实验充满巧思与洞见，却不会是科学史上昙花一现的观点。

No.6 黑天鹅：如何应对不可预知的未来

作者：纳西姆·尼古拉斯·塔勒布（Nassim Nicholas Taleb）

塔勒布曾是一名定量交易员，在 2000 年和 2007 年的市场低迷期间赚了大量的钱，他已成为一位有名学者研究者，为他的作品赢得了全世界的目光，数不尽的赞誉和批评接踵而至。

那时，塔勒布感知到一种想法：当代思维方式的失败，尤其是在不确定性的时代的失败，是非常严重的。在《黑天鹅》一书中，塔勒布提出了这样一个概念：我们对支配人类活动的随机性视而不见，因而，当事情没有如预期那样发展时，我们就会被毁灭。黑天鹅最初于 2007 年出版，自 2008 年和 2016 年的金融危机以来，它变得更加有说服力，完全颠覆了传统的一套思维模式。

“黑天鹅”对数据科学家很重要，因为它表明，任何仅基于过去性能的模型通常都会出错，并产生灾难性的后果。所有机器学习模型都是用过去的数据构建的，这意味着我们不能太信任它们。模型（包括 Taleb）是有缺陷的，为了尽可能与现实贴近，我们应该确保有系统来处理这些不可避免的失败。

值得一提的是，塔勒布不仅以其新颖的思想而闻名，而且他的性格也极端好斗。他甚至愿意和所有人较量，经常批评像史蒂文·平克（美国实验心理学家）这样的学者，或者像纳特·西尔弗（数据分析师，曾经在 2012 年美国总统大选中准确预测了 50 个州的选举结果）那样的公众人物。

总结

以上推荐的这些书都需要全神贯注去阅读，它们将教会我们很多关于数据科学和生活的课程，这些作品将通过展示什么是真正驱动人类的思想来为更多的技术作品提供有益的补充。

日期:2019.8.12 **责编:**吴新 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

二哥说：挑个好装备看风景——入门级望远镜怎么选

无论是看演出比赛，还是户外徒步旅游，或者是阳台观景、观鸟观星，一部性能良好的双筒望远镜都能大幅拓展你的视野，让平淡的旅途更精彩。但是，望远镜的形式多得让人眼花缭乱，如果买到的是品质不良的产品，不但不能让双眼享受到真正舒适的画面，可能还会对自己视力造成伤害，得不偿失。今天二哥就来聊聊该如何选择一款合适的望远镜。

选择单筒还是双筒

尽管单筒更容易实现高倍变倍，但是从观测效果上说，同规格的双筒效果比单筒要好得多。图像富有立体感，分辨率更高，成像明亮，观测更加舒适。所以针对手持望远镜，想获得更好的效果推荐双筒。

倍率并非越高越好

大家选择望远镜时大多先考虑倍率，认为倍率越高越好，其实并不正确。倍率高不代表影像越清晰，受到手持望远镜时手抖的影响，以及望远镜的体积重量和大气稳定性的限制，手持望远镜一般7～12倍比较适合，主流的手持双筒也基本都是8～10倍。而变倍望远镜就更不推荐了，不但光学素质很差，而且视野狭小。

镀膜影响成像效果

在一个常规结构的望远镜中，光线大概会穿过12个左右的玻璃表面。镀膜的作用就是将镜片表面因反射而损失掉的光线降到最低，让透过镜片的光线尽可能多。

假设我们随便找几块窗户的玻璃叠加到一起，向外看去，可以想象，因为每个玻璃表面都反光，而反射的光线又会在各个表面之间到处反射传播，我们透过这一叠玻璃看出去的景物，就如同在万花筒中一样，昏眩浑浊。

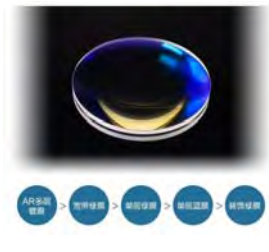
镀膜的存在削弱了一层层镜片表面的嘈杂反光干扰，因此全表面多层宽带镀膜的望远镜具有最佳的透光率，镜头反光很少，视野明亮，能很好地控制眩光和重影。

棱镜结构对比分析

双筒望远镜棱镜结构分为ROOF屋脊式和PORRO保罗式。保罗棱镜望远镜的优势是价格低廉，效果好。因为四个反射面都可以产生全反射，光线没有损失，成像亮度和对比度不需要太高成本就可以让人满意。屋脊棱镜望远镜的优势是体积重量小，操作感和体视感都不错。但是技术要求高，廉价机型无法获得优良的画质。

一般来说预算在千元以下时，都优先推荐保罗望远镜。预算超千元，则可以考虑上屋脊棱镜望远镜。

此外，棱镜的玻璃材质也是一个重要参数。常用的棱镜材质有BK7和BaK4两种，一般来说后者要好一些，可以带来更小的视场暗角。



八倍镜免费升级十倍镜

电脑报X镭仕奇运动系望远镜优惠活动，火热进行中！

镭仕奇作为光学仪器领域厂牌的佼佼者，产品品控及售后服务都有很好的保证。运动系列产品战神SR8x42双筒望远镜不仅成像优质而且操作简便，在京东上的售价接近千元。8月12日~19日活动期间电脑报官方企业店售价仅为349元！同时，前100位下单购买的小伙伴更可免费升级到SR 10x42，倍率更高，看得更远！

还有镭仕奇翼神10x25轻便型双筒望远镜，出游携带更方便，仅需299元。数量有限，赶紧到店抢购吧！

主要参数			
型　　号	战神 SR 10x42	调焦方式	中央轴调焦
放大倍率	10X	镜头镀膜	完全多层增透绿膜
物镜口径	42mm	产品尺寸	142mm×129mm×55mm
目镜尺寸	16mm	净　　重	625g
棱镜材质	BAK-4	活 动 价	349 元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/lsq.htm

电脑报自营店 开学季特惠购

手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com

金牌装机 8月免费升级九代CPU活动

读者优惠价 1899 起

B2 高效办公学习

八代 i3-8100
→免费升级九代 i3-9100
内置 UHD630 核显
DDR3 1600 8GB 内存
120GB 固态硬盘（可升级）
高速高效高性价比

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/9100.htm

读者优惠价 2899 起

B3 流畅游戏娱乐

八代 i5-8400
→免费升级九代 i5-9400
GTX 1050 独立显卡
DDR3 1600 8GB 内存
120GB 固态硬盘（可升级）
流畅运行主流 3D 网游

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/B33.htm

二手原装手机 三网4G全网通

华为系列

华为 P30 PRO	4800 元起
华为 P30	3300 元起
华为 mate20PRO	3500 元起
华为 mate20 X	3100 元起
华为 mate20	2600 元起
华为 P20PRO	2300 元起
华为 P20	1900 元起

均送华为原装快充

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/huawei.htm

iPhone 系列

iPhone SE	1200 元起
iPhone6s/6splus	1250 元起
iPhone7/7plus	1500 元起
iPhone8/8plus/X	2500 元起
iPhone XR/XS/XS MAX	3900 元起

均送原装配件

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/iPhones.htm

二手办公笔记本

Thinkpad X250：12寸/i5/8G/240G SSD	2199元起
Thinkpad X1 Carbon：14寸/i5/8G/240G SSD	3288元起
Thinkpad T440P：14寸/i5/4G/120G SSD	1688元起
DELL E7250：12.7寸/i7/8G/256G SSD	2199元起
Thinkpad w540：15寸广色域/i7/8G/120G SSD	3399元起
Thinkpad w541：15寸3K屏/i7/8G/120G SSD	3638元起

更多型号：
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/rt.htm

大型3D游戏本系列

均送原装配件

联想拯救者 R720：i5/8GB/GTX 1050Ti/128GB SSD	3799 元起
华硕 ZX53V：i7/8GB/GTX 1050/128GB SSD+1TB HDD	3888 元起
未来人类 T5：i7/8GB/GTX 1060/256GB SSD+500GB HDD	4638 元起
神舟战神 Z7：i7/8GB/256GB SSD+500G HDD/GTX 1050Ti	3988 元起
华硕 FX-PRO：i5/8GB/120GB SSD+1TB HDD/GTX 960M	3399 元起
深海泰坦 X61TI：i7/8GB/128GB SSD+1TB HDD/GTX 965M	3599 元起
机械师 T57-D：i7/8GB/120GB SSD+1TB HDD/GTX 960M	3399 元起

更多型号：
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/q6.htm

还有各类高品质二手配件、显示器等，价格优惠，升级首选！详情请咨询店内客服。

日期:2019.8.12 **责编**:罗向嘉稀 **组版**:毛毛 **责校**:杨志刚

小崔网事

谁来拯救“宝呗青年”?| 精选评论

前阵子，支付宝花呗做了个小调整直接被送上了热搜第一。毕竟支付宝前几次霸榜热搜可都是送福利的啊，为何调整花呗还款日期也能上热搜？这还得从代表了年轻人新潮流的“宝呗青年”说起。所谓的“宝呗青年”，特指一边用花呗一边把不被占用的资金转入余额宝赚取收益的年轻人。这可不是瞎定义，一项调查数据显示，用花呗的“90 后”中有超过 80% 在同时用余额宝攒钱；“90 后”平均每月在余额宝攒的钱是花呗账单金额的 4.5 倍。简单来说就是“花一笔赚一笔赢取双倍快乐”，同时也直接击破了年轻人只知道花钱不知道攒钱的谣言。

而每个月的 9 号或 10 号，对于“宝呗青年”而言都是一个“难忘”的日子，因为这一天，需要还花呗。然而很多小伙伴发工资的时间都是在 10 号之后，所以 10 号相对于他们来说就是“月底”，已经“两袖清风”了。发工资的日期赶不上还款日期的苦恼一直困扰着这帮青年。经此次支付宝的调整，花呗签约满一年以上的用户通过系统评估后，即可设置每月 15 日或 20 日进行还款，出账日期也会相应地调整到每月 5 日或者 10 日。消息一出，段子手们立刻上线，纷纷建议还款日期再作调整：

“要不直接一整年一整年地还，第 13 月还也可以。”

“慎重考虑了很久，觉得每月的 32 号最合适。”

“不如 2 月 29 号好了，四年一次，还款这么神圣的事情，一定要和奥运会一样隆重才行。”

大家的脑洞暂且收一收，不论怎么样调整，重点还是那句——早还晚还都得还。作为同样被生活压弯了腰的“宝呗青年”，小崔姐在电脑报的今日头条官方账号上以最快的速度推送了《支付宝老用户大福利！花呗还款日可以更改了》，第一时间与粉丝网友分享这一消息。截至 8 月 3 日，文章阅读达 37.7 万，1278 次评论，2910 次转发，3012 次收藏。看来大家都是生活在花呗重压下的“劳苦人民”，时刻关注着官方的一举一动。而这篇文章的评论区也是一块新大陆，网友个个都是人才，造梗算是随手拈来。为了不埋没网友们的文采，小崔姐收集其“精彩妙论”后在这里展现给大家阅览，来感受一下：

母凭子贵大赛冠军得主： 建议改名，“还呗”！

王者荣耀代打小哥哥：找了半天，怎么没有发现“不用还”的选项呢？

我不叫 499：现在工资对于我来说，已经变成了一堆还款数字。

SunKlna：自从这东西出来后，再也没有感受过那种工资发下来的喜悦。

有雾的春晨：蚂蚁花的蚂蚁还，蚂蚁借的蚂蚁还。

怪兽啾啾啾：支付宝，你已经是个成熟的软件了，应该学会自己还花呗。

著名吸猫博主：可以不用还吗？我凭本事借的钱为什么要还？

超级 Phone 狂：我觉得原本规定的 1 号出账 10 号还款就挺好的，毕竟越往后越穷，哪还有钱还花呗？

爱你三千遍：调整了真好！这样我就可以拿着还没有焐热的工资，参与到一个几十亿的大项目里，想想就很激动啊！

YFL：虽然我工资低，但是花呗额度高啊！想把额度调低一点都不行，对我来说最好的方法就是把花呗关了，没有买卖就没有伤害。

七折林： 有些人呀表面上看起来光鲜亮丽，背地里居然连多余的钱都没有，甚至还欠着蚂蚁花呗。

琪个名字好困难：两万六额度的花呗，我每个月却只敢用四分之一，我要这么高的额度有何用。

袜袜袜子控：一入花呗深似海啊！作为我的虚拟财产，可以让子孙后代来继承我的花呗吗？

当代近视年轻人的点餐方式

近日有微博博主分享了一组 # 论近视点餐的特殊技巧 # 的图片，眼睛近视又不戴眼镜，只得用手机拍下来，然后放大了照片对着上面点单，这简直是：眼神不够，相机来凑。此图一出，当即引来众多网友的共鸣，一直以为这样的做法是独创，原来大家都是这样。而且，用手机摄像头代替眼睛的场景不只发生在点餐台前，还发生在课堂上、地铁、高铁、火车站……关于近视，网友都有着各自不同的悲惨经历：

鲁西北深圳：1 米之内我都脸盲。

橘儿 CHI：下班后都是开着相机等公交车。

– 再見嘉木：出门不戴眼镜=360P 基础款画质。

露露是只小馋猫：我一直认为近视不戴眼镜会影响听力。

谁的权萌萌：临时决定去看电影，然后举着手机看完全程……

西西里的日风：手机害我得了近视，现在却充当起了我的眼镜。

凉夜如笙：是我本人没错了，为此还买了高倍数变焦手机。

玟青：找不到眼镜的时候，我觉得以后的人生都是灰暗的。

Cx：大学的时候上课就是用手机拍下老师的 PPT，然后才对着手机抄的。

三价 Fe 清：我的真实写照，但也闹出过乌龙：在路上碰见长得很像熟人的人，为了确认就拿出手机拍了一下，别人还以为我在偷拍。

Sunshine726：剪发的时候最尴尬，完全不知道理发师给你剪得如何，只得一直努力眯着眼看。

3200 叁杆二：现在看人都自带美颜，所以当 iPhone 手机拍照过于真实时，我无法接受。

街角的乌鸦：以前没有掌握这项技能，一到要点餐的地方，或者看展览的地方，我就会恨不得变成一只壁虎。

暴躁少女小狐狸：电影院坐后排的话，如果演员台词功底不行，就根本不知道他们在讲什么。

三邮动力：有一次去北戴河玩，眼镜掉海里了，结果我只能用手机看海了……

蓝色富士山下：我舍友，天天熬夜黑灯瞎火地打游戏追剧眼睛一点儿也不近视你说气人不。

W 梦小婵：去年在捷克的网红星巴克店里，点单时没戴眼镜看不清就拿相机放大了看，结果服务员跟我强调好几遍“No photos”，太尴尬了！

娱乐派

哪一瞬间让你真正感觉到科技改变生活?

肘子饲养员：志玲姐姐语音导航。

穿条纹衫的斑马： 钱包里再也没出现过超过 50 元的现金。

临时演员：微信钱包没有余额的时候感受最深！

y 曾可可：如今不出家门就可以卖核桃，收益也比以前翻番了。

慌慌张啊：以前总担心小孩贪玩不学习，现在可以通过微信视频远程监控孩子写作业了。

祁小七：美颜的黑科技太强大了，我只要一打开美颜软件，那瞬间的感受就是自己可以出道去当网红了。这不仅是改变生活还改变了我的心态啊!

干了这碗老白干：太多了！移动支付、移动办公、网约车、高铁、远程会诊……科技改变了生活，但贫穷也限制了我的想象！

奔驰骏马： 用某软件和朋友连麦看了部电影，我和她都属于死宅不愿意出门的那种，这样我们在家也能一起看电影了。科技改变生活，真的是方便。

裳 Ashelia：我朋友说在美国“撞邪”，他妈妈帮他从国内找了道士，微信传给了他一张符做屏保。

娟：以前怕自己乱买东西，于是不带钱包，只带小额钞票；出现微信支付宝后，怕自己乱买东西，于是不带手机，带点车票钱；结果现在又出现了刷脸支付……我总不能说我没带脸吧？

卢鲁修：移动支付的危害就是，严重影响了我发动拾荒技能(随机捡钱)。

哪吒和敖丙的真实身份

myDOU： 中国版冰与火之歌。

周圆圈： 不就是红蓝 buff 吗？

小戴小戴啥都不赖：一旦接受了这个设定……

哦孙寒寒哟： 黑眼圈和小龙角模仿得惟妙惟肖。

橙子味的黄桃罐头：完了……这下无法直视森林冰火人了。

每天只想发财的小郭： 我以前跟弟弟每次玩这个冰火人双人游戏都以吵架结束。

日期:2019.8.12 **责编:**崔丽容 **组版:**毛毛 **责校:**杨志刚

售价 5.00元

6 952284 100010

主管单位:重庆市科学技术协会 | **出版单位:**重庆电脑报出版有限责任公司 | **地址:**重庆市渝中区双钢路 3 号科协大厦 | **邮编:**400013 | **邮局订阅代号:**77-19
读者邮箱:pcw-advice@vip.sina.com **电话:编辑部**(023)63658800 | **新媒体:**(023)63658868 | **广告部**(023)63658999 | **发行热线:**023-63863737
国内统一刊号:CN50-0005 | **广告经营许可证号:**010015 **重庆重报印务有限公司** **印刷** 报纸如有遗失或缺损，请致电 023-63658769

壮哉！如此江湖不走一遭岂不可惜？

——《古今江湖：奇想江湖》体验

武侠可以说是中国传统文化符号之一了，不管是小说、影视、动漫或是游戏，都有很多烙上了武侠符号。武侠一直是国内游戏公司热衷的内容，市面上也有着不少优秀的武侠游戏，从《侠客风云传》《剑侠情缘网络版叁》《天涯明月刀》到《汉家江湖》以及《太吾绘卷》。虽然使用的都是武侠题材，不过内容与游戏方式却各不相同。

众所周知这些武侠游戏多是以 RPG 或者 ACT 动作类型为主，如上面我们所说的《剑侠情缘网络版叁》和《天涯明月刀》，而一些小众精品的武侠游戏却不多见，如模拟养成的太吾等等。不过最近却有一款同时融入 DBG（卡组构筑游戏）与 Roguelike 的游戏如同黑马般杀入大家的视线。很多游戏现在都喜欢采用 Roguelike 玩法，可能知道的玩家比较多，而 DBG 也许就有玩家不太清楚了，但是要说《杀戮尖塔》与《月圆之夜》估计很多玩家就不陌生了，这两款珠玉在前的优秀之作让 DBG 拥有了一定的核心粉丝群。所以这款以武侠为背景的 DBG 独立游戏有何独特之处吸引大家目光，就让我们来真真切切地看一下吧。

首先在画面上，《古今江湖》的设计采用了传统的水彩手绘，整个风格有着明显的武侠风但又略显诡异。不同于大多数武侠手游，游戏的江湖地图将各大门派以独特的造型分布于一本书籍之上，如此特立独行的风格也算是极具创意了。在角色上，游戏用了类似泥人般的造型，这一点看得出来制作组在对传统文化钻研上花费了不少心思。此外几十位形态各异的角色也是颇具风采，例如我们熟悉的君子剑就是采用修炼辟邪剑法的形象，对自己容貌十分在意，一天拿着小镜子看。而波斯圣女（小昭姑娘）依旧还绑着那一根寒铁锁链，看来还没遇到张无忌小哥哥呀。

游戏中，有豪侠、刺客、游侠、气宗以及中立五种流派，每一位侠客都有属于自己的流派，也有属于自己的属性、武学、经脉与故事。玩家需要选择一位主要的侠客来组建一个队伍，作为主选侠客那么队伍也会根据他确定流派性质，是属于豪侠、刺客、游侠还是气宗都由他自己流派来决定（中立是全能搭配）。如果确定为豪侠队伍，那么另外两名队员也只能选择豪侠流派侠客或者中立侠客，同样队伍气血、攻击、防御、怒气等属性都会因为小队侠客搭配出现变化，而卡牌组合也会因侠客搭配受到影响，因此卡牌的组合搭配会出现各种变化。

不同的卡牌组合，出牌循环也会有所不同，每当回合结束，玩家的所有卡牌都会被收回，等待下个回合重新发牌。这样游戏的战斗就有非常丰富的变化，每一场战斗体验也是大相径庭。为了立于不败之地，卡牌选择一定是攻守兼备能够应付各种情况最为优先（前提是你要有对应角色才行哟）。

如果有玩家说初始给你的卡牌组合都很弱，完全无法应对幻境的战斗。其实这一点，不管玩家如何搭配角色，给予的都是基础卡组，而玩家想要获得高级卡牌，只能在闯关过程中获取。从各种商人手里以及战斗胜利都有概率获得，一般多为两张卡牌任选其一，也可能是一张新卡牌与卡牌升级选项。虽然高级卡牌能获取，不过只要幻境闯关失败或者胜利都会恢复到初始阶段，所以你获得的卡牌都将变成过往云烟，想要永久获得武学只有通过碎片拓印下来才行。

对比战斗中的出牌思路与紧张，战斗外的幻境场景立于卷轴之上，因为 Roguelike 的特性，各种随机生成的事件直接摆放在玩家眼前，有商人、有客栈、有宝箱、有医馆，更是少不了敌对侠客和 BOSS。而食物的设定决定了你在场景卷轴上能够移动的次数，如果食物为零后，玩家进入战斗，是会扣减一定生命的，这会加大战斗的难度，因此玩家一定要考虑好自己通关行进的步数。

如果你想问有没有轻松点的姿势通关，不想考虑太多，我的回答肯定是有的，只要玩家不断积累，养成角色，提升侠客的属性、多参悟武学以及开启更多经脉，打好这些基础就会事半功倍，虽然此方法并非决定性的，但绝对让你通关轻松不少。

关于氪金，游戏这一点并不严重，玩家能够通过金叶换取体力药，从而获得武魂卷轴。再逛一下图书馆，从十个闪烁的格子里面选择你看中的卷轴，如果运气好直接找到神秘卷轴，发现新侠客，就能直接进入图书馆下一层，如果未找到，那就一直开启直到获得侠客才能进入下一层（每一层固定十个卷轴）。说实在的这样的角色获得方式也算是比较特别了，当然性质与十连抽必得一 SR 角色还是差不多，如果你够欧气直接找到神秘卷轴就能进入下一层了。

至于金叶其他用处，你可以用来购买各种高级幻境挑战令牌，以及药材道具，还有部分侠客的易容时装。所以总的说来，游戏的氪金内容并不算多，并且游戏有内置广告视频，玩家选择观看十几秒的广告后也能获得少量金叶与体力药，虽然收益不多但也聊胜于无吧。

小结

虽然《古今江湖：奇想江湖》融合了 DBG 与 Roguelike，不过随机事件还是比较少，幻境下多了还是会略显单一。不过游戏在 DBG 制作上却是非常优秀，特别是到了后期，侠客与卡组的搭配，以及环境的布局还是比较考验脑力的。玩家的每一次决策都会对游戏进度造成影响，因此那种一步错满盘皆输的状态会让玩家集中精神，容易对游戏完全沉浸。

不同于其他武侠游戏的玩法，也不同于其他江湖的魅力，它是那么的迷人，让人深陷其中无法自拔，而如此不同凡响的江湖，少侠你不来走一遭吗？

本周TOP4优惠好物 好用的洗面奶千千万，师姐只推这一支

一周又过去啦，大家有在师姐（微信：yhmd0808）这里买到什么优惠好物吗？接下来跟着师姐来看看本周又有哪些反馈比较好的单品吧！

打个广告，师姐的8月福利活动马上就开始啦，小可爱们快来加师姐微信参加呀，奖品大放送一波！

价格：两支 **77** 元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/xmn2.htm

日本资生堂男士洗面奶

师姐给大家安利了好多款洗面奶，但是还是有很多小可爱来问师姐，你们一定没有好好听讲！这款资生堂男士洗面奶真的反馈很好，只要没有太大需求都可以用这款哦，洗完之后很清爽，控油效果一级棒。现在做活动买两支很划算哈。

@锦 ***h：老公和弟弟都用的这个系列，无限次回购的，清爽干净，一年四季都在用。

@t***1：真的舒服很清爽，很温和，一点也不紧绷，也不干。

@h*** 波：我是混合型皮肤，T 油 U 干，去油效果不错，而且脸上不紧绷，味道也很好闻。

@c***f：同事推荐的，不错，洗出来效果特别好，干净舒服，值得购买。

价格：**79** 元
（含两个刀头）

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/txd2.htm

舒适手动剃须刀

之前给大家推荐的都是电动剃须刀，这次师姐给大家安利一款手动剃须刀，嘻嘻。这款剃须刀分为敏感肌使用的草本舒缓型和中性肌使用的激爽醒肤型，最大的特点就是它采用了 5 层刀片和 7 个水润活泉盒，以及吸震缓压技术可以自动调节力度，防止刮伤。想换成手动剃须刀的小可爱可以看看这款哦。

@万 *** 思：剃须刀刮起来很顺滑，使用专配的啫喱很清爽。

@f***1：一直用吉列的，这个感觉比吉列好多了。

@v***b：很好用，不错，锋利但不会划伤皮肤，可以。

@还 *** 好：用舒适这个牌子的剃须刀很多年了，从两层刀片用到现在五层刀片了。

价格：两瓶 **83** 元
（领券减 5 元）

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/xfl.htm

阿道夫洗发露

来了来了，师姐带着阿道夫来了！阿道夫就不用我介绍了吧，最近是越来越火了。这款有洗发露和护发素可选，一份是两瓶，可以洗护搭配，也可以买两瓶洗发露哦。洗发露有控油、去屑、滋润等款式，大家按需入手哈。

@苏 *** 北：油头，用了三天都不会很油。这个护发素真的太爱了，吸收很快，而且超级好清洗。

@雨 *** 凡：一直用的都是这个品牌，余香特长久，香味也特别清香。

@我 ***9：特别好用的洗发露，用了两年了，一直在回购，比超市还便宜。

@帅 *** 笑：香味很持久，两三天味道都还会有，送的东西也挺多的。

价格：**79** 元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/bgdj.htm

拜格刀具

一把好的刀具真的会提升做饭的积极性呀，所以需要换刀具的小可爱可以安排上啦。拜格家的刀具都是采用的德国工艺，所以质量方面不用担心嘞。这款刀具的配置也挺多的，最基础的包括砍骨刀、切片刀、水果刀、磨刀棒、强力剪、瓜刨和刀座，其他像菜板、汤勺都可以选哒。

@一 *** 笑：好用，实惠，价钱低，刀又漂亮又好切，真的是过日子人的福音。

@l***s：菜刀好用，尤其像我这种小手很合适，之前在菜市场买的没用多久就断了。

@b***9：每把刀都是用保护角套着刀尖装的，很严实也很用心，防止划伤和损坏刀具，还有架子也很合适。

@陈 *** 呀：可锋利了这个刀，不错，现在用了一个礼拜多，性价比挺高的。

想第一时间 Get 优惠好物信息？想在淘宝、京东剁手前领优惠券？找师姐找师姐找师姐（微信号：yhmd0808）

日期：2019.8.12 **责编**：叶家余 **组版**：毛毛 **责校**：杨志刚

这盒刷爆香港的“小叮叮”，绝对是今年驱蚊界的黑马

为什么 8 月了还有小可爱在找驱蚊产品！为什么！是我推荐的驱蚊喷雾灭蚊灯驱蚊手环不够好，还是你们根本没放在心上！一定是后者！

只能祭出师姐的杀手锏了——日本叮叮！名字有点萌，包装很朴素，看起来就是清纯不做作的小妖精。经常刷小红书的小可爱应该知道这是一款网红产品，没错！又是被小红书带火的，不过大家也不要恐网红，因为这算是少见的好用的网红产品了。

开盖即用的驱蚊神器

它用起来多简单呢，不用电、不点燃、不喷洒，两个步骤就能完事儿！倒转放置 10 秒（以便让瓶内的精油充分浸湿海绵），然后打开盖子撕开锡纸，往需要驱蚊的地方一放就 OK 了。开盖即开始驱蚊，贼省事还杜绝了安全隐患。所以说人家火不是没有道理的。

纯天然香茅精油

喜爱东南亚菜的朋友一定知道，香茅是一种常用的香料，还可以拿来入药。闻起来是清新的柠檬香，一点都不刺激，还有醒脑、舒缓的功效。同时，香茅也是蚊子最害怕的植物之一，可是对人体完全无害。它的香味能麻痹蚊子的神经系统，是纯天然的蚊子克星。而叮叮驱蚊剂里面含有高达 49%的天然香茅草精油，就算是再大的蚊子，也受不了！而且它不含 DEET（避蚊胺），家里有孕妇、孩子、宠物都可以放心使用。就算睡觉时放在床头，也不会因为味道产生不适感哦。

价格：**59** 元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/d6.htm

常年制霸香港热销榜，口碑超高

虽然叫日本叮叮，但它其实是香港品牌，就像师姐上周说的，国产品牌的自信心还需要加强啊……研发日本叮叮的香港威发药业，是拥有几十年制药经验的行业翘楚。拥有 37 年的专业制药经验，为港澳地区近 90% 的药房、药行等提供药油及保健产品。而且叮叮的安全有效是经过检测认证的，拥有香港除害剂注册编号。

那它到底有多火呢？在香港曾创下一年卖出 50 万盒的纪录，每一家药妆店、药房都会把它摆在最显眼的热销位置。因此常年被列入「香港必买清单」、「香港屈臣氏买什么」的榜单。

不受场地限制，方便携带

很多好的驱蚊产品都很难做到携带方便，但是它室内室外都能用。办公室里、宿舍里、家里的客厅、书房、浴室都可以安排一个。一盒可以覆盖 15 平方米，一个房间里放上一个就够了，如果房间大可以根据面积多放几个。野餐、露营等等户外活动，它也可以用。使用完盖上盖子就好，超级便携，35g 的小圆盒也能直接塞进包里。

这个加了特效的德国滤水壶，洗澡水都想喝了

大家好，我是 Q 妹儿！最近我入手了一个新东西，咕咚咕咚咕咚，你猜这声音是啥？当然是喝水了！

说真的，喝水很简单，喝健康的水却有点儿麻烦。国内各地区的水质情况较为复杂，以至于自来水除了有消毒味以外，还掺杂着重金属等工业污染物，在根源上就已经造成污染。尤其是在北方，水中钙镁离子较多，水质较硬，水中水碱多，很容易患结石的。喝着口感还不好，感觉呛得慌，那种感受……

像 Q 妹儿这样的，希望能够得到较好水质，但我又不愿多花钱买净水机，所以最后挑来挑去就选择了这个来自德国的滤水壶——德国碧然德滤水壶。不仅成本低，而且照样能让自己喝上一口干净的水。

碧然德滤水壶是目前在中国卖得非常火的几款滤水壶之一，有很多死忠粉。Q 妹今天要说的这款是海洋系列，有 3.5L 的大容量。

使用方便，防尘卫生

净水壶的顶部集中了注水口、出水口和滤芯更换显示器。出水口也有盖板保护，防止灰尘污染。进水也很方便，打开注水口的盖就行。这个碧然德滤水壶不需要连接电源，不需要连接上水下水，占地方小，不会产生噪声的。

德国品质，高效过滤

水壶是塑料材质，拿在手里很轻，净化过的水看上去更加的透明，不知道是不是心理作用哈。它的滤芯产自德国，让 Q 妹儿喜欢的是更换滤芯超级方便！还有更换提醒呢！Q 妹儿提醒一下哈，滤芯使用前要先浸泡在水中，左右摇晃摇晃，去除气泡过后再装进去。

滤芯中含有交换树脂和活性炭粉末，活性炭能够吸附水中的颗粒物和大分子物质，交换型树脂材质能够交换水中的离子，改变水的口感。一个滤芯可以过滤 50L 水，约等于 100 瓶 500ml 的瓶装水，不过按照水量来看是否更换滤芯也不现实，还好有更换提醒，不过 Q 妹儿还是建议大家大约一个月换一次吧！

高性价比

市面上的滤水器动辄几千上万元，而且更换滤芯很不方便，滤芯还很贵。一些品牌的滤水壶价格也在 500+。这款滤水壶性价比还是很不错的，价格实惠亲民、使用寿命久。喜欢的朋友可以根据需求入手！但是如果你家有完善的净水装置，比如 RO 反渗透净水器、能够达到直饮级别的超滤膜净水器之类呢，可以根据需求看是否选购这个滤水壶产品作为改善水口感的一种补充。但是如果你的家没有净水装置，Q 妹儿建议可以入手一个滤水壶，国内的自来水没有达到可直接饮用的程度，所以使用了滤水壶后的水还是要烧开了喝。

价格：**299** 元

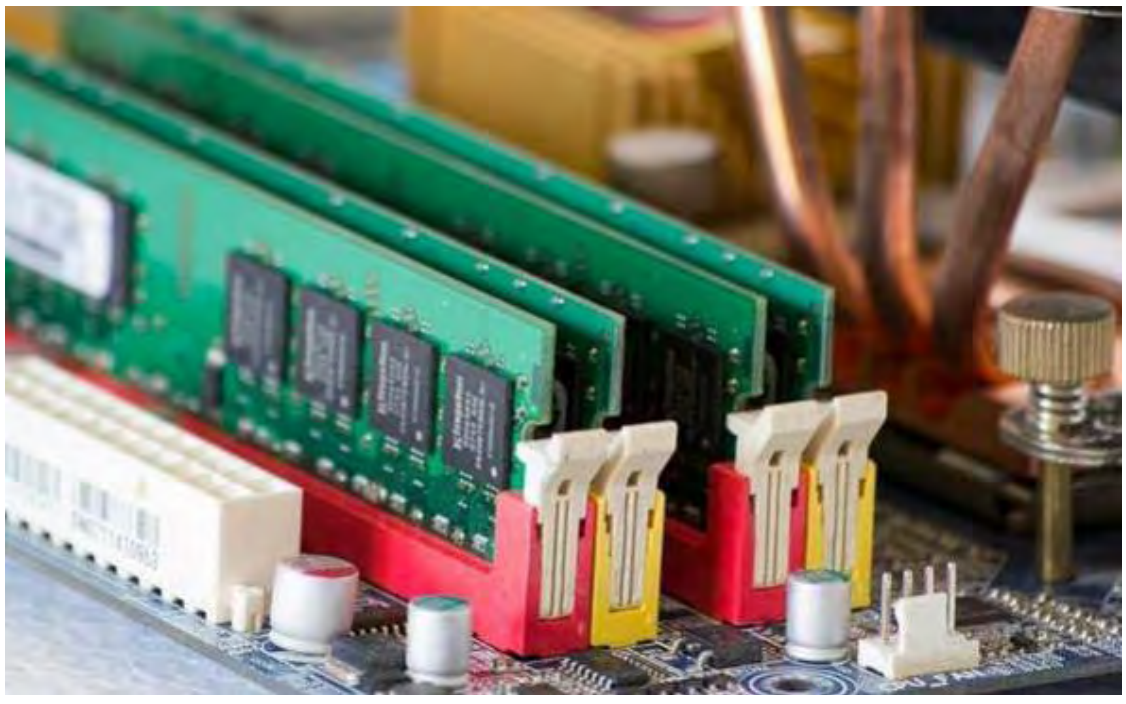
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/lsh.htm

如果大家不方便扫描二维码，可以在我们的微信公众号（电脑报帮选）中发送关键字“1931”（也就是对应的报纸期数），师妹会给你提供购买地址哦。

日期:2019.8.12 **责编**:邓亚琴 **组版**:毛毛 **责校**:杨志刚

内存暴涨，国际巨头已凉凉，国产DRAM机会来了

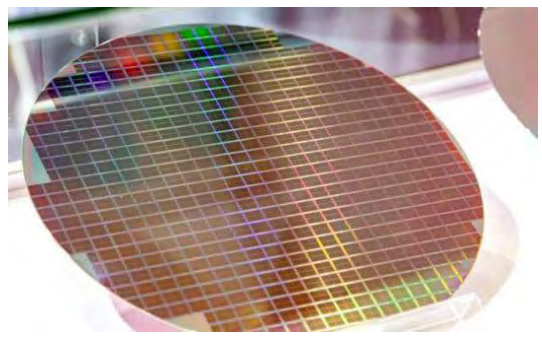
6·18年中大促后，不到两个月的时间，8GB内存市场价竟涨了超过35%，到底是真缺货还是乱涨价？



其实这场内存涨价风波也并不是悄无声息的，确实是早早地给消费者打了预防针。台积电年初出现的晶圆污染事件就报废了10万片，相当于该工厂一个月的产能了，直接损失高达5.5亿美元。6月，东芝位于日本四日市的NAND工厂出现了断电事故。四日市NAND工厂举足轻重，该工厂是2017年开始建设的，去年才正式投产，由东芝、西数合作运营，是双方NAND闪存的主力工厂，占到全球40%的产能。想必关注闪存市场的的小伙伴看到“起火”、“停电”等关键词，就会联想到涨价这件事上来，甚至还有人调侃：存储市场隔几年就要出个起火事故，要不然哪来的涨价理由呢？

很明显，还没完，日本在7月又推出对韩出口新规。从7月4日起对特定项目实行出口审查、要求单独申请出口许可。首先是7月4日以后，要求对氟化聚酰亚胺、光刻胶（Resist）和蚀刻气体（氟化氢）三个产品进行单独许可和审查，这3种材料都是显示面板及半导体芯片制造过程当中所需的关键材料。估计日本当局审理时间要90天，但是当时南韩业者大概最多3个月的库存。这意味着什么呢？韩国三星、SK海力士两家公司占了全球70%左右的内存、50%左右的闪存，日本限制对韩出口特殊原料，势必造成内存、闪存生产供货不足，进而冲击全球市场。

针对闪存市场现状，大厂纷纷推出了重大决策：目前美光公司已经公布具体的产能削减计划：内存削减产能5%，NAND闪存削减从原本计划的5%扩大到了10%。今年来的内存市场疲软已经严重影响到三巨头的营收了，三星上季度盈利预计暴跌50%以上，他们显然不会坐视内存价格继续下跌，已经开始从产能上调节市场供应。继日本推出半导体原材料出口方面的新规之后，海力士也宣布内存/闪存产能会受到相当大的影响，并开始计划收购Intel位于中国大连的Fab 68工厂和相应的NAND闪存业务，双方已展开谈判。之所以选择Intel大连工厂，主要是因为该厂产能充足，可以短时间内缓解SK海力士的燃眉之急，保证市场稳定。



但是，据韩国媒体报道称，自7月4日日本宣布半导体材料限韩令后，韩系半导体厂商至今已1个月未能从日本进口高纯度氟化氢及光阻剂材料。报道中提到，由于日本的外销审查已实施1个月，韩国业界推测SK海力士剩下的高纯度氟化氢与光阻剂库存只剩下1.5个月。三星电子的情况也大致相同，虽然副会长李在熔曾于7月中旬访日，但并未顺利解决原料取得问题。

这就意味着，虽然目前三星还未宣布减产，如果原材料事件一直不解决，三星方面也可能不得不做出这样的决策。很明显的，因为这些风波，几大内存巨头确实受到了不小的阻力，市场前景有点不确定，但是内存涨价是必然的了，消费者恨得牙痒痒也只能等待观望了。

紫光集团有限公司

关于组建紫光集团 DRAM 事业群的决定

经研究决定，决定组建紫光集团 DRAM 事业群，委任刁石京为紫光集团 DRAM 事业群董事长，委任高启全为紫光集团 DRAM 事业群 CEO。

特此通知。

紫光集团有限公司

2019 年 6 月 30 日

国产内存的发展值得期待

不管是缺货还是涨价，这些都是国际大厂之间的跟风与竞争，恰恰给国产内存厂商带来了新的机会和挑战。6月30日晚间，紫光集团发布公告称，决定组建紫光集团DRAM事业群，全力加速发展国产内存。我们知道，紫光是国内发展NAND闪存的重要力量，在武汉及成都分别投资240亿美元建设存储芯片国家基地，一期工程建成之后，将月产10万片，三期都完成后将拥有月产30万片的生产能力。在内存方面，紫光旗下的DDR4内存芯片研发已经不是瓶颈了，而紫光擅长的是大规模投资，其DRAM事业部未来无疑会像NAND闪存那样大手笔投资建厂，解决国内DDR4内存有研发无生产的问题。

小米5G手机来了：45W超级快充加持

日前，国内第一款5G商用手机中兴天机Axon 10 Pro 5G版正式开售，打响了我国5G网络商用第一枪。可以预见的是，其余的手机厂商将会迅速跟进。

截至目前，国产手机四巨头中的华为、OPPO、vivo均已经获得了国内5G手机的3C认证，仅剩下小米迟迟不见消息，至今没有一部手机获得了5G手机的3C认证。而现在，小米公司终于也开始有所行动。

8月5日，中国质量认证中心官网出现了一款型号为M1908F1XE新机通过3C认证，该机的申请人和制造商为小米通讯技术有限公司。根据3C认证消息显示，该机配备了45W充电器，电源适配器型号为MDY-10-EX，输出5V 3A、9V 3A、10V 4A、20V 2.25A；另外，这还是一款支持5G网络制式手机。

目前小米在售的旗舰机型小米9，也只支持27W有线快充。因此这款刚刚通过3C认证的新机其市场定位为高端旗舰的手机，或许就是小米MIX 4 5G版本。不过，知名数码博主@数码闲聊站却爆料，称该机是已发布型号的5G版本。如果该消息属实，那么这款手机极有可能是小米9 5G版。

无论是MIX系列也好，数字系列也罢，目前可以确定的是这部小米第二款5G手机采用的是高通的5G方案，即搭载骁龙855处理器+外挂骁龙X50 5G基带方式完成5G网络支持。

数码闲聊站 V
今天 08:47
小米首款5G手机入网，标配全新MDY-10-EX旗舰机充电头。支持最高45W电荷泵快充！偷偷透露一下，是今年已发布型号的5G版本。

生产厂 Factory	产品名称 Product	Mod
富智康精密电子(廊坊)有限公司 FIH PRECISION ELECTRONICS (LANGFANG) CO.,LTD	5G数字移动电话机（仅考核2/3/4G功能） 5G Digital Mobile Phone	M1908F1 MDY-10-I 9VDC,3A 20VDC,2.

电子版及二手咨询
添加二哥微信

日期:2019.8.12 **责任编辑**:易兰 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

微软IE浏览器的命运：加速死亡！

还有人在用IE浏览器吗？微软今天宣布了一项新举措，IE浏览器也将在死亡之路上越走越远。

8月13日周二，微软将发布新一批月度补丁，其中包含一项重大变化，Windows 7、Windows 8、Windows 8.1系统上的IE11浏览器，都将默认禁用VBS。

而在上个月的7月9日补丁日上，Windows 10 IE11浏览器已经这么做了。

VBS，也就是Visual Basic Script，是一种微软环境下的轻量级解释型语言，使用COM组件、WMI、WSH、ADSI访问系统中的元素，对系统进行管理，同时也是ASP动态网页默认的编程语言，配合ASP内建对象和ADO对象，用户很快就能掌握访问数据库的ASP动态网页开发技术。

由于VBS已经过于古老，如今使用越来越少，而且经常被发现漏洞，微软早在2017年就已宣布，将逐步放弃对VBS的支持。

但如果你还是需要VBS，可以在IE11的安全区域设置中针对不同网站进行配置，也可以通过注册表、组策略进行配置。

同时，微软推荐用户尽快放弃IE，转向新的Edge，尤其是微软正在开发基于Chromium内核的全新Edge，会同时集成IE模式，可在内置IE模块中载入网页，尽可能模拟老浏览器以保证兼容性。

Chromium Edge正在预览阶段，预计明年春天正式发布，也就是基本和Windows 10 20H1更新同步。

有趣的是根据 Netmarketshare公布的最新数据，谷歌Chome以68.60％的份额位居榜首，其次是Mozilla Firefox，占市场份额的8.34％，IE11以6.86％的份额排名第三。微软Edge表现依旧不佳，从上个月的6.03％降至5.80％。

苹果终于对“越狱”痛下杀手：后果很严重

在前几天的财报发布会上，苹果CEO库克宣布了一个重要消息，那就是旗下的一款产品Apple Card将会在今年8月份上市。

不过近日有外媒报道称，一旦用户注册Apple Card，就意味着失去了越狱的权利。

Apple Card用户协议内写道：“如果您对您的合格设备进行了未经授权的修改，例如禁用硬件或软件控制（例如通过称为‘越狱’的过程），您的合格设备可能不再有资格访问或管理您的账户。您承认明确禁止使用与您的账户相关的经修改的合格设备，违反本协议，并可能导致我们拒绝或限制您访问或关闭您的账户以及我们可用的任何其他补救措施本协议。”

此外，Apple Card不能用于购买赌场筹码、彩票和电子货币。换言之，Apple Card是不能用来买比特币的，当然了，这对普通用户基本没什么影响。

Apple Card将于今年夏天首先在美国上线，可以在Apple Wallet钱包中直接申请电子卡，审核通过后还可以申请实体卡。

它没有负担，没有年费，没有外币转换费，没有滞纳金（但有累积利息），没有额度超限费，而且会自动整理消费记录，可以当记账软件使用。使用Apple Card，任何消费都无条件返现1％，通过Apple Pay消费返现2％，购买苹果商城产品返现3％，返现金额每日结算且无上限，次日即可抵用。

虽然对于市场行为管控严厉，但苹果自身产品还是出现了问题。据外媒报道称，AirDrop可以广播部分加密的（SHA256）哈希，可用于获取iPhone的电话号码或Mac的静态MAC地址等详细信息。

研究人员表示，上述安全漏洞出现在iOS 10.3.1及以后的所有版本中，其出现的问题是，AirDrop通过蓝牙低功耗（BLE）发送的数据包，所有苹果设备都会传输名称、操作系统版本、电池状态以及WiFi是否开启等信息。

目前，苹果还没有回应此事，但是想要消除威胁，唯一方法是关闭蓝牙，但很多外设都需要蓝牙，比如耳机或者 Apple Watch。

对于黑客来说，上述漏洞可能会使用它来跟踪人员或发动更严重的攻击。攻击者也可以发送他们自己的BLE请求并伪装成AirPods等设备，或强制目标硬件共享WiFi密码。

电子版及二手咨询
添加二哥微信

日期:2019.8.12 **责任编辑**:易兰 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

美图欣赏

iQOO Neo

iQOO Neo 搭载骁龙845芯片。

iQOO Neo配备800万像素超广角摄像头。

iQOO Neo机身内部有多维散热系统，能解决发热问题。

日期:2019.8.12 **责编**:陈鑫 **组版**:陈学兵 **责校**:杨志刚

美图欣赏

iQOO Neo

日期:2019.8.12 **责编**:陈鑫 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军